



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS y
ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

**"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS
MULTIDIVERSIÓN EN LA CIUDAD DE IBARRA
SECTOR YAHUARCOCHA"**

**PREVIO A LA PRESENTACIÓN DEL TRABAJO FINAL PARA LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD
SUPERIOR Y AUDITORÍA.**

AUTORA: VÁSQUEZ, B. MARICELA

ASESOR: ING. FERNANDO VALENZUELA

Ibarra, Mayo del 2.010

AUTORÍA

**"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS
MULTIDIVERSIÓN EN LA CIUDAD DE IBARRA
SECTOR YAHUARCOCHA"**

Por: VÁSQUEZ, B. MARICELA

Trabajo de Grado de Ingeniería aprobado en nombre de la
Universidad Técnica del Norte, por el siguiente Jurado, a los 5 días
del mes de mayo del 2010

APROBACIÓN DEL TUTOR

En calidad de tutor del Trabajo de Grado, presentado por:
VÁSQUEZ, B. MARICELA, para optar por el Título de INGENIERA
EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A, cuyo título es:
"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS
MULTIDIVERSIÓN EN LA CIUDAD DE IBARRA SECTOR
YAHUARCOCHA" Doy fe de que dicho trabajo reúne los
requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación y
evaluación por parte del jurado examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 5 días del mes de Mayo del 2010

Firma:

ING. FERNANDO VALENZUELA

CI _____

DEDICATORIA

A Julio, mi esposo,
a Henry, Estefanía y Anahí
mis hijos
por su amor y sacrificio,
por los desvelos que compartieron
para mi superación.

Con infinito amor y ternura

Maricela

AGRADECIMIENTO

A Dios, quien como Supremo Ser me dio la vida, salud y entereza
que me permitió estudiar.

A la Universidad Técnica del Norte, Alma Mater del Norte
Ecuatoriano
por abrir sus puertas al saber, brindándonos
la ciencia y el conocimiento para superarnos y servir a los demás.

A todos mis maestros, en especial al Ingeniero

FERNANDO VALENZUELA

asesor de esta tesis, por sus valiosas sugerencias que me
permitieron
culminar el presente trabajo.

A mis compañeros de curso, con los que compartí sueños e
inquietudes, alegrías y esfuerzos, sobre todo solidaridad.

A todos, ¡Muchas gracias!

Maricela Vásquez

INDICE

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO.....	22
1.1. EMPRESA.....	
1.1.3. CLASIFICACIÓN	
1.1.4. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	24
1.1.5. REQUISITOS LEGALES PARA EL FUNCIONAMIENTO.....	25
1.1.6. MERCADOTECNIA	28
1.2. MERCADO.....	29
1.2.1. CONCEPTO.....	
1.2.2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO.....	30
1.2.3. MERCADO META.....	
1.2.4. BASES PARA LA SEGMENTACIÓN DE MERCADO.....	
1.3. PRODUCTO	32
1.3.1. CONCEPTO.....	
1.3.2. CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO	
1.4. PRECIO	33
1.4.1. CONCEPTO.....	
1.4.2. OBJETIVOS DEL ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO.....	34
1.4.3. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO.....	35
1.4.4. ESTRATEGIA PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO.....	
1.5. PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN.....	38
1.5.1. CONCEPTO DE PUBLICIDAD	
1.5.2. PROMOCIÓN DE VENTAS	
1.6. RELACIONES PÚBLICAS	39
1.7. LA ADMINISTRACIÓN.....	40
1.7.1. CONCEPTO DE ADMINISTRACIÓN.....	
1.7.2. PROCESO ADMINISTRATIVO.....	
1.7.3. IMPORTANCIA ADMINISTRATIVA	41
1.7.4. PRINCIPIOS GENERALES DE LA ADMINISTRACIÓN	42
1.7.5. LA PLANEACIÓN	44

1.7.6. LA ORGANIZACIÓN	46
1.7.7. LA DIRECCIÓN	
1.7.8. EL CONTROL	47
1.8. FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD	
1.8.1. CONTABILIDAD GENERAL	
1.8.2. GENERALIDADES	
1.8.3. PRINCIPIOS CONTABLES.....	48
1.9. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO	49
1.9.1. INVERSIONES	
1.9.2. DIFERENCIA ENTRE INVERSIONES TEMPORALES	
INVERSIONES A LARGO PLAZO	50
1.9.3. FLUJOS DE CAJA	
1.9.4. VAN (VALOR ACTUAL NETO)	52
1.9.5. TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)	53
1.9.6. PUNTO DE EQUILIBRIO	
1.9.7. COSTO BENEFICIO	54

CAPÍTULO II

2. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	56
2.1. ANTECEDENTES	
2.2. OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO	57
2.2.1. GENERAL	
2.2.2. ESPECÍFICOS	
2.3. VARIABLES DIAGNÓSTICAS	58
2.4. INDICADORES	
2.4.1. ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN	
2.4.2. PROMOCIÓN	
2.4.3. COSTO Y RENTABILIDAD	59
2.4.4. VARIEDAD DEL SERVICIO	
2.4.5. RECURSO HUMANO	
2.5. MATRIZ DE LA RELACION DIAGNÓSTICA	60

2.6.	IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN	61
2.7.	MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN	
2.7.1.	MUESTRA	
2.7.2.	DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	62
2.8.	MATRIZ FODA.....	71
2.9.	CRUCES ESTRATÉGICAS	72
2.9.1.	FA: FORTALEZAS – AMENAZAS	
2.9.2.	FO: FORTALEZAS – OPORTUNIDADES	
2.9.3.	DO: DEBILIDADES – OPORTUNIDADES.....	73
2.9.4.	DA: DEBILIDADES AMENAZAS.....	
2.10.	IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO CON CAUSAS Y EFECTOS	
2.11.	INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	74

CAPÍTULO III

3.	ESTUDIO DE MERCADO.....	75
3.1.	IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO	
3.1.1.	PASEOS EN LANCHAS A MOTOR Y DE REMO MANUAL.....	
3.1.2.	PESCA DEPORTIVA	
3.1.3.	PASEOS EN BICICLETA.....	78
3.1.4.	PRÁCTICA DE BICICRÓS.....	
3.1.5.	CANCHA DE USO MÚLTIPLE PARA DIVERSOS DEPORTES COMO FÚTBOL SALA, BÁSQUET Y ECUAVOLEY	79
3.1.6.	ATENCIÓN EN SPA	
3.1.7.	EQUITACIÓN.....	80
3.1.8.	PISTA DE BAILE	81
3.2.	MERCADO META.....	
3.3.	SEGMENTO DE MERCADO	82
3.3.1.	SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA	

3.3.2. SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA.....	
3.3.3. SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA	83
3.4. IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA	
3.5. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA: ANÁLISIS SUBJETIVO Y OBJETIVO	84
3.5.1. HISTÓRICO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA.....	
3.5.2. REFERENCIA HISTÓRICA	85
3.5.3. PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO.....	86
3.6. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	
3.7. CONCLUSIONES DE ESTUDIO	87
3.7.1. OFERTA	
3.7.2. DEMANDA	88

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO-INGENIERÍA DEL PROYECTO	89
4.1. MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	
4.2. ASPECTOS GEOGRÁFICOS IMPORTANTES	
4.3. ASPECTOS SOCIO-ECONÓMICOS.....	90
4.4. MICROLOCALIZACIÓN.....	
4.5. DISEÑO DE LAS INSTALACIONES.....	91
4.6. DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA	
4.7. PERSONAL NECESARIO	92
4.7.1. MANUAL DE FUNCIONES	93
4.8. FLUJOGRAMAS DE PROCESOS.....	98
4.9. PRESUPUESTO TÉCNICO.....	99
4.10. TAMAÑO DEL PROYECTO.....	100
4.11. ESTRUCTURA ORGÁNICA	101
4.12. ESTRUCTURA LEGAL DE LA EMPRESA	102
4.13. SEGUIMIENTO Y MONITOREO	108

CAPÍTULO V

5.	ESTUDIO ECONÓMICO.....	109
5.1.	PRESUPUESTO DE LA INVERSIÓN	
5.1.1.	CONTRATO DE ARRENDAMIENTO.....	
5.1.2.	CONSTRUCCIÓN DE INSTALACIONES DE ADMINISTRACIÓN	
5.1.3.	PASEOS EN LANCHAS A MOTOR Y DE REMO MANUAL	
5.1.4.	PESCA DEPORTIVA	110
5.1.5.	PASEOS EN BICICLETA.....	
5.1.6.	PRÁCTICA DE BICICRÓS.....	
5.1.7.	CANCHA DE USO MÚLTIPLE PARA DIVERSOS DEPORTES COMO FÚTBOL SALA, BÁSQUET Y ECUAVOLEY	111
5.1.8.	ATENCIÓN EN SPA	
5.1.9.	EQUITACIÓN.....	
5.1.10.	PISTA DE BAILE	112
5.1.11.	MUEBLES PARA ADMINISTRACIÓN	
5.2.	RESUMEN DE INVERSIONES.....	113
5.2.1.	ACTIVOS FIJOS	
5.2.2.	EQUIPOS DE OFICINA	115
5.2.3.	EQUIPOS DE PESCA.....	
5.2.4.	EQUIPOS CONTRA INCENDIOS.....	116
5.2.5.	EQUIPOS DE COMUNICACIÓN	
5.2.6.	EQUIPO DE DEPORTE	117
5.2.7.	EQUIPOS DE SSHH.....	118
5.2.8.	EQUIPOS DE SERVICIO DE BAR	119
5.2.9.	MENAJE	
5.2.10.	EQUIPO DE AUDIO Y SONIDO	120
5.2.11.	EQUIPOS DE EQUITACIÓN	121
5.2.12.	MUEBLES Y ENSERES	122
5.2.13.	EQUIPO BICICLETAS	123

5.2.14. EQUIPOS DE EMBARCACIÓN	124
5.2.15. CONSTRUCCIÓN DE INSTALACIONES	125
5.2.16. SEMOVIENTES	126
5.2.17. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	
5.2.18. ACTIVOS INTANGIBLES.....	128
5.3. CAPITAL DE TRABAJO.....	130
5.3.1. RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO.....	
5.3.2. CAPITAL DE TRABAJO PRIMER AÑO DE OPERACIONES	131
5.3.3. CRONOGRAMA DE INVERSIÓN	134
5.4. PROYECCIÓN DE INGRESOS COSTOS Y GASTOS.....	135
5.4.1. PRESUPUESTO DE INGRESOS	
5.4.2. PASEOS DE LANCHAS A MOTOR Y REMO MANUAL	
5.4.3. PESCA DEPORTIVA	136
5.4.4. PASEOS EN BICICLETA.....	137
5.4.5. PASEOS EN BICICROS	138
5.4.6. CANCHA DE USO MÚLTIPLE PARA DIVERSOS DEPORTES COMO FÚTBOL SALA, BÁSQUET Y ECUAVOLEY	
5.4.7. ATENCIÓN EN SPA	139
5.4.8. EQUITACIÓN.....	
5.4.9. PISTA DE BAILE	140
5.4.10. CUADRO DE INGRESOS MENSUALES.....	142
5.4.11. CUADRO DE INGRESOS ANUALES	143
5.5. CÁLCULO DEL COSTO DE OPORTUNIDAD	144
5.5.1. COSTOS VARIABLES	
5.5.2. MANO DE OBRA DIRECTA	
5.5.3. MATERIA PRIMA.....	146
5.5.4. INSUMOS COMPLEMENTARIOS AL PRODUCTO	
5.5.5. SUMINISTROS Y MATERIALES VARIABLES	147
5.5.6. COSTOS POR CADA SERVICIO	148
5.5.7. COSTOS FIJOS.....	150

5.5.8.	GASTOS ADMINISTRATIVOS	154
5.5.9.	GASTOS DE VENTAS.....	159
5.5.10.	GASTOS FINANCIEROS.....	160
5.6.	CUADRO PRESUPUESTO DE EGRESOS MENSUAL.....	161
5.7.	CUADRO PRESUPUESTO DE EGRESOS MENSUAL.....	162
5.8.	ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	163
5.8.1.	TABLA DE AMORTIZACIÓN	164
5.9.	PUNTO DE EQUILIBRIO	166
5.10.	BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL	
5.11.	ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.....	167
5.11.1.	ESTADOS DE RESULTADOS.....	168
5.12.	FLUJOS NETOS DE FONDOS.....	169
5.12.1.	FLUJO NETO DEL PROYECTO.....	
5.12.2.	FLUJO NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO	170
5.12.3.	FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA CON FINANCIAMIENTO.....	171
5.12.4.	FLUJO NETO CON FINANCIAMIENTO	172
5.13.	EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN: VAN TIR SENSIBILIDAD REAL ECONÓMICA Y FINANCIERA BENEFICIO-COSTO	173
5.13.1.	EVALUACIÓN FINANCIERA	
5.13.2.	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	175
5.13.3.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	181

CAPÍTULO VI

6.	IMPACTOS DEL PROYECTO	187
6.1.	NIVELES DE IMPACTO.....	
6.2.	TIPOS DE IMPACTOS.....	
6.2.1.	IMPACTO ECONÓMICO	
6.2.2.	IMPACTO EDUCATIVO.....	188
6.2.3.	IMPACTO SOCIAL	189

6.2.4. IMPACTO ECOLÓGICO	
6.2.5. SALUD	190
CONCLUSIONES	191
RECOMENDACIONES	194
BIBLIOGRAFÍA	196
LINCOGRAFÍA	197
ANEXOS	198

ÍNDICE DE CUADROS

Diferencias entre inversiones, cuadro nro 1	50
Matriz de la relación diagnóstica, cuadro nro 2.....	60
Datos de entrada, cuadro nro 3	63
Datos de entrada, cuadro nro 4	64
Datos de entrada, cuadro nro 5	65
Datos de entrada, cuadro nro 6	66
Datos de entrada, cuadro nro 7	67
Datos de entrada, cuadro nro 8	68
Datos de entrada, cuadro nro 9	69
Datos de entrada, cuadro nro 10	70
Matriz foda, cuadro nro. 11	71
Referencia histórica puestos de expendio de tilapia preparada	
Y la cantidad de producto, cuadro nro. 12	85
Proyección de crecimiento puesto de expendio de tilapia	
Preparada y la cantidad de producto, cuadro	
nro. 13.....	86
Personal necesario, cuadro nro. 14	92
Flujo gramas de procesos, cuadro nro. 15.....	98
Seguimiento y monitoreo, cuadro nro. 16	108
Muebles para administración, cuadro nro. 17	112
Resumen de inversiones, cuadro nro. 18	113
Activos fijos, cuadro nro. 19.....	114
Resumen de depreciación, cuadro nro. 20	
Equipos de oficina, cuadro nro. 21.....	115
Depreciación de los equipos de oficina, cuadro nro. 22.....	
Equipos de pesca, cuadro nro. 23	
Depreciación de equipos de pesca, cuadro nro. 24	
Equipos contra incendios, cuadro nro. 25.....	116
Depreciación de equipos para incendios, cuadro nro. 26	
Equipos de comunicación, cuadro nro. 27	117

Depreciación de equipos de comunicación, cuadro nro. 28.....	
Equipo de deporte, cuadro nro. 29.....	
Depreciación de equipos de deportes, cuadro nro. 30.....	118
Equipos de SSHH, cuadro nro. 31	
Depreciación de equipos de SSHH, cuadro nro. 32.....	
Equipos de servicio de bar, cuadro nro. 33.....	119
Depreciación de equipos de servicio de bar, cuadro nro. 34	
Menaje, cuadro nro. 35	120
Depreciación menaje, cuadro nro. 36	
Equipo de audio y sonido, cuadro nro. 37.....	121
Depreciación de equipos de audio y video, cuadro nro. 38	
Equipos de equitación, cuadro nro. 39.....	
Depreciación de equipos de equitación, cuadro nro. 40	122
Muebles y enseres área operativa, cuadro nro. 41	
Depreciación muebles área operativa, cuadro nro. 42.....	
Muebles y enseres área administrativa, cuadro nro. 43.....	123
Depreciación muebles área administrativa, cuadro nro. 44	
Equipo bicicletas, cuadro nro. 45	
Depreciación de equipos de bicicletas, cuadro nro. 46.....	124
Equipos de embarcación, cuadro nro. 47	
Depreciación de equipos de embarcación, cuadro nro. 48	
Construcción de instalaciones, cuadro nro. 49	125
Depreciación construcción de instalaciones, cuadro nro. 50	
Semovientes, cuadro nro. 51	126
Depreciación semoviente, cuadro nro. 52.....	
Equipos de computación, cuadro nro. 53.....	
Equipos de computación área administrativa, cuadro nro. 54	127
Depreciación equipos de computación área administrativa, cuadro nro. 55.....	
Equipos de computación área operativa, cuadro nro. 56.....	
Depreciación equipos de computación área operativa, cuadro nro. 57.	

Activos intangibles, cuadro nro. 58	128
Resumen gasto anual de amortización, cuadro nro. 59.....	129
Amortización gastos pre operacionales, cuadro nro. 60	
Amortización gastos constitución de la empresa, cuadro nro. 61	
Resumen de capital de trabajo, cuadro nro. 62	130
Capital de trabajo primer año de operaciones, cuadro nro. 63	131
Cronograma de inversión, cuadro nro. 64.....	134
Presupuesto de ingresos paseos de lancha a motor y remo manual cuadro manual, cuadro Nro 65.....	136
Presupuesto de ingresos pesca deportiva, cuadro nro. 66	137
Presupuesto de ingresos paseos en bicicleta, cuadro nro. 67	
Presupuesto de ingresos paseos en bicigrós, cuadro nro. 68.....	138
Presupuesto de ingresos cancha de uso múltiple para diversos Deportes como fútbol sala, básquet y ecuvoley, cuadro nro. 69.....	139
Presupuesto de ingresos atención en spa, cuadro nro. 70	
Presupuesto de ingresos equitación, cuadro nro. 71	140
Presupuesto de ingresos pista de baile entradas, cuadro nro. 72	
Presupuesto de ingresos pista de baile venta productos, cuadro nro.73.....	141
Cuadro de ingresos mensuales, cuadro nro. 74	142
Cuadro de ingresos anuales, cuadro nro. 75	143
Mano de obra directa primer año de operaciones, cuadro nro. 76.....	145
Mano de obra directa segundo año tomando en cuenta los fondos de Reserva, cuadro nro. 77.....	
Materia prima, cuadro nro. 78.....	146
Insumos complementarios al producto, cuadro nro. 79	147
Resumen suministros y materiales variables, cuadro nro. 80.....	
Costos paseos en lancha a motor y remo manual, cuadro nro. 81	148
Costo de pesca deportiva, cuadro nro. 82	
Costo de pesca deportiva otros, cuadro nro. 83	149
Costos paseo bicicleta, cuadro nro. 84	

Costo atención spa, cuadro nro. 85	
Costos de servicio de equitación, cuadro nro. 86	
Mano de obra primer año, cuadro nro. 87.....	150
Mano de obra segundo año con fondos de reserva, cuadro nro. 88.....	
Uniformes, cuadro nro. 89	151
Consumo de gas, cuadro nro. 90.....	
Suministros y materiales fijos, cuadro nro. 91.....	152
Insumos de limpieza, cuadro nro. 92	
Insumos de adecuación, cuadro nro. 93	
Mantenimiento y reparación de maquinaria, cuadro nro. 94	153
Depreciación, cuadro nro. 95.....	154
Resumen gastos administrativos, cuadro nro. 96	
Remuneraciones área administrativa primer año, cuadro nro. 97.....	155
Remuneraciones área administrativa segundo año, cuadro nro. 98.....	
Suministros de oficina primer mes, cuadro nro. 99.....	156
Suministros de oficina a partir del segundo mes del primer Año, cuadro nro. 100	
Resumen suministros de oficina, cuadro nro. 101	157
Mantenimiento y reparación área administrativa, cuadro nro. 102.....	
Garantía del local, cuadro nro. 103.....	
Servicios básicos, cuadro nro. 104	158
Depreciación administración, cuadro nro. 105.....	
Resumen amortización administración, cuadro nro. 106	159
Gastos ventas primer mes, cuadro nro. 107	
Gastos de ventas segundo mes en adelante, cuadro nro. 108.....	
Gastos financieros, cuadro nro. 109	160
Cuadro presupuesto de egresos mensual, cuadro nro. 110	161
Cuadro presupuesto de egresos anual, cuadro nro. 111	162
Parámetros de crédito con la corporación financiera nacional, cuadro Nro. 112	163
Condiciones crédito, cuadro nro. 113	
Tabla de amortización, cuadro nro. 114.....	164

Cálculo del punto de equilibrio, cuadro nro. 115.....	166
Balance inicial, cuadro nro. 116.....	167
Estado de resultados, cuadro nro. 117	168
Flujo neto del proyecto sin financiamiento, cuadro nro. 118.....	170
Flujo neto con financiamiento, cuadro nro. 119	172
Tmar, cuadro nro. 120	173
Tasa mínima de rendimiento (tmar), cuadro nro 121	174
Período de recuperación del proyecto, cuadro nro 122	178
Período de recuperación del inversionista, cuadro nro 123	
Relación beneficio/costo del proyecto, cuadro nro 124.....	179
Relación beneficio/costo del inversionista, cuadro nro 125	180
Resumen de evaluación financiera ante un decremento en los precios, cuadro nro 126.....	181
Resumen de evaluación financiera ante un decremento en las Ventas, cuadro nro 127.....	182
Cambio de la tasa de financiamiento del préstamo, cuadro nro 128	183
Resumen de evaluación financiera ante un aumento en el costo de la materia prima, cuadro nro 129	184
Resumen de evaluación financiera ante un aumento en el costo de la mano de obra, cuadro nro. 130	185
Impacto económico, cuadro nro. 131	187
Impacto educativo, cuadro nro. 132.....	188
Impacto social, cuadro nro. 133.....	189
Impacto ecológico, cuadro nro. 134	
Impacto salud, cuadro nro. 135.....	190

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico años que viven en esta ciudad los encuestados nro. 1	63
Gráfico años tienen los encuestados nro. 2.....	64
Gráfico número de hijos que tienen los encuestados nro. 3	65
Gráfico edades de los hijos de los encuestados nro. 4.....	66
Gráfico actividades a las que se dedican en el tiempo libre los encuestados nro. 5	67
Gráfico lugares de diversión de los encuestados nro. 6	68
Gráfico cuanto pagarían por los juegos de diversión nro. 7.....	69
Gráfico dinero que destinaria a la diversión y esparcimiento los encuestados nro. 8.....	70
Gráfico flujo grama de procesos nro. 9	99
Gráfico organigrama de la empresa nro. 10	101

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

1.1. EMPRESA

La empresa es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado. La actividad productiva consiste en la transformación de bienes intermedios (materias primas y productos semielaborados) en bienes finales, mediante el empleo de factores productivos (básicamente trabajo y capital) (www.itlp.edu.mx)

Se considera, de manera general a la empresa, como la organización económica que, en las economías industriales, realiza la mayor parte de las actividades. Son organizaciones jerarquizadas, con relaciones jurídicas, y cuya dimensión depende de factores endógenos (capital) y exógenos (economías de escala).

La empresa sigue existiendo aunque las acciones cambien de propietarios o éstos fallezcan. La actividad y la estructura legal de las empresas se regulan mediante el Derecho Mercantil, que establece los requisitos contables, las obligaciones de los gestores o administradores y los derechos de los accionistas.

Por lo general, los accionistas de la empresa tienen una responsabilidad limitada: sólo responden por las deudas de la empresa con la cuantía de su aportación, medida por el valor de las acciones.

1.1.1. CLASIFICACIÓN

Considerando algunos aspectos jurídicos, las empresas pueden clasificarse de la siguiente forma:

1.1.3.1. Atendiendo a la personalidad del propietario:

- a.** Públicas, pertenecen al sector público (administración central o local), Las compañías o empresas públicas a veces venden parte de sus acciones a individuos particulares, pero se consideran públicas siempre que el 51% de las acciones estén en manos del sector público.
- b.** Privadas, pertenecen a individuos particulares y pueden vender sus acciones en el mercado de valores.
- c.** Entre las compañías o empresas privadas se puede identificar los siguientes tipos.
- d.** Empresas asociadas, cuando dos empresas tienen entre el 20 y el 50% de las acciones de la otra.
- e.** Holdings, cuando una empresa conocida como empresa matriz es propietaria de otra u otras empresas, cuya actividad es dirigida por la primera.

1.1.3.2. Empresa subsidiaria, que está controlada por la empresa matriz (poseedora de más del 50% de las acciones de la subsidiaria).

- a.** En función del grado de responsabilidad de los socios y del número de accionistas, las empresas pueden ser.
- b.** Sociedades anónimas.
- c.** Sociedades de responsabilidad limitada.

1.1.3.3. Atendiendo a sus fines, encontramos:

- a.** Administrativas pura

b. Especulativas

1.1.3.4. Según su dimensión, que comprende el número de trabajadores, el importe del capital utilizado y el volumen de ventas, son:

a. Pequeñas

b. Medianas

c. Grandes

d. Sin embargo, los límites entre ellas no pueden establecerse con precisión y en muchos casos dependen de circunstancias coyunturales.

1.1.3.5. Según el objetivo encontramos:

a. Empresas extractivas

b. Empresas agrícolas

c. Empresas fabriles o manufactureras

d. Empresas de servicios

e. Empresas de transporte y comunicaciones

f. Empresas comerciales

g. Empresas bancarias y financieras

h. Empresas de seguros

i. Empresas de publicaciones y enseñanza

j. Otras empresas.

1.1.4. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Uno de los elementos básicos de la producción constituye el capital, bien de carácter monetario cuya finalidad es prever anticipadamente todos los ingresos y egresos que tendrá la empresa en un período de producción determinado. Estos recursos se dividen según la extensión del compromiso de pago:

1.1.4.1. Corto plazo, relacionados con los proveedores, préstamos directos y descuentos.

1.1.4.2. Largo plazo, consistentes en bonos, acciones, pre inversión e hipotecas.

1.1.4.3. El financiamiento, hoy en día, está dado por el patrimonio propio de los accionistas y/o por el financiamiento a través de entidades crediticias sean públicas o privadas, tal es el caso de los bancos y financieras privadas en el primer caso, o la Corporación Financiera Nacional, en el segundo caso

1.1.5. REQUISITOS LEGALES PARA EL FUNCIONAMIENTO

La actividad y la estructura legal de las empresas se regulan mediante el Derecho Mercantil, que establece:

1.1.5.1. Requisitos contables.

1.1.5.2. Obligaciones de los gestores o administradores.

1.1.5.3. Derechos de los accionistas.

1.1.5.4. En el aspecto jurídico, para crear una empresa, se requiere cumplir con los siguientes requisitos:

a. Constitución legal de la empresa.

b. Inscripción de la empresa constituida en el Registro de la Propiedad Mercantil del Cantón

1.1.5.5. Una vez constituida e inscrita la empresa, el funcionamiento de la misma requiere de:

- a.** Registro Único del Contribuyente (RUC)
- b.** Patente Municipal
- c.** Permiso de los bomberos.
- d.** Permiso de Sanidad.

1.1.5.6. Para obtener el registro único de contribuyentes, conocido por sus siglas como RUC se requiere presentar en el Servicio de Rentas Internas:

1.1.5.7. IDENTIFICACIÓN:

- a.** Original y copia de la escritura de constitución.
- b.** Certificación del domicilio y del negocio mediante la presentación de la original y copia de la carta de luz, agua o teléfono
- c.** En caso de ser local bajo la forma de arriendo, se debe presentar el original y copia del contrato de arrendamiento legalmente registrado en el Juzgado de Inquilinato.
- d.** En caso de ser propiedad propia el local donde funciona la empresa es necesario presentar el original y copia del impuesto predial urbano o rural, según la ubicación del inmueble.

e. Una vez obtenidos los documentos antes señalados, es factible el funcionamiento de la empresa.

f. Por lo general, los accionistas de la empresa tienen una responsabilidad limitada sólo responden por las deudas de la empresa con la cuantía de su aportación, medida por el valor de las acciones.

g. Según algunos aspectos, existen distintos tipos de compañías que, en función del grado de responsabilidad de los socios o accionistas, reciben distintos nombres. Se puede señalar en primer lugar las públicas y privadas; aquellas pertenecen al sector público (administración central o local), mientras que las segundas pertenecen a individuos particulares y pueden vender sus acciones en el mercado de valores. Las compañías o empresas públicas a veces venden parte de sus acciones a individuos particulares, pero se consideran públicas siempre que el 51% de las acciones estén en manos del sector público.

h. En función del grado de responsabilidad de los socios y del número de accionistas, las empresas pueden ser sociedades anónimas o sociedades de responsabilidad limitada.

i. Resulta importante distinguir, también entre las compañías o empresas privadas los siguientes tipos: empresas asociadas, cuando dos empresas tienen entre el 20 y el 50% de las acciones de la otra; holdings, cuando una empresa

(conocida como empresa matriz) es propietaria de otra u otras empresas, cuya actividad es dirigida por la primera; y, por último, empresa subsidiaria, que está controlada por la empresa matriz (poseedora de más del 50% de las acciones de la subsidiaria).

1.1.6. MERCADOTECNIA

Toda empresa con adecuada organización se preocupa de la mercadotecnia, en muchos casos es motivo para la creación de un departamento con personal especializado que tiene a su cargo este tipo de actividades que resultan importantes para lograr los objetivos que la empresa se propone.

1.1.6.1. CONCEPTO DE MERCADOTECNIA

Microsoft® Encarta® 2010 considera como el conjunto de técnicas utilizadas para la comercialización y distribución de un producto entre los diferentes consumidores. El productor debe intentar diseñar y producir bienes de consumo que satisfagan las necesidades del consumidor. Con el fin de descubrir cuáles son éstas se utilizan los conocimientos del marketing. Al principio se limitaba a intentar vender un producto que ya estaba fabricado, es decir, la actividad de mercadotecnia era posterior a la producción del bien y sólo pretendía fomentar las ventas de un producto final. Ahora, el marketing tiene muchas más funciones que han de cumplirse antes de iniciarse el proceso de producción; entre éstas, cabe destacar la investigación de mercados y el diseño, desarrollo y prueba del producto final

De manera general se considera como mercadotecnia al conjunto de métodos eficientes utilizados en el manejo y coordinación de los sistemas de que ofrece a un mercado específico productos y servicios para satisfacer necesidades de

clientes. A través de la mercadotecnia se trata de lograr

- a. Imagen de la producción.
- b. Diversificación de la producción para la comercialización en diversos mercados.
- c. Apropiación del circuito comercial a nivel nacional a través de la instalación de puntos de venta propios.
- d. Desarrollo de nuevos productos. "Producir lo que el cliente quiere comprar".
- e. Imagen corporativa, proyecto integral de la microempresa.
- f. Mercadotecnia para cumplimiento de metas de venta a nivel nacional.
- g. Mercadotecnia para cumplimiento de metas de venta a nivel internacional.
- h. Capacitación y asesoría al personal y a los grupos asociados para la comercialización.
- i. Evaluación del área de marketing".

Finalmente, para la ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO, sobre este aspecto dice: "Se puede definir el marketing como el conjunto de herramientas que utilizan las empresas para conseguir sus objetivos comerciales con relación a un público objetivo" (p. 303)

1.2. MERCADO

1.2.1. CONCEPTO.

Para LUMARSO, (2002) autor del Diccionario Político Económico "Lugar público en el cual los compradores y vendedores realizan sus operaciones comerciales que pueden ser realizadas directamente o por medio

de agentes o representantes” (pág. 119).

El mercado es el lugar donde las personas realizan sus transacciones de compra y venta

1.2.2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La segmentación de mercado se define como la estrategia utilizada para dividir el mercado en distintos grupos de compradores que se estima requieren productos diferentes o marketing mix distintos. De esta forma la empresa incrementa su rentabilidad, los mercados se pueden segmentar de acuerdo con varias dimensiones:

1.2.2.1 Segmentación geográfica

1.2.2.2 Segmentación Psicográfica

1.2.2.3 Segmentación demográfica

1.2.2.4 Segmentación basada en criterios de comportamiento del producto

1.2.2.5 Segmentación por categoría del cliente.

1.2.3. MERCADO META

Kotler y Armstrong, autores del libro "Fundamentos de Marketing"(2003), consideran que un mercado meta "consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir". Pág. 45

El mercado meta son los clientes que van a comprar el producto que se ofrece.

1.2.4. BASES PARA LA SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Según Kotler y Armstrong, autores del libro (2003)

"Fundamentos de Marketing", la determinación de mercados meta es el proceso de evaluar qué tan atractivo es cada segmento de mercado y escoger el o los segmentos en los que se ingresará. En ese sentido, ambos autores sugieren que las empresas deben enfocarse hacia segmentos en los que puedan generar el mayor valor posible para los clientes, de manera rentable y sostenible a través del tiempo Pág. 57

1.2.4.1. Se considera que existen cuatro normas que rigen la manera de determinar si debe elegirse un segmento como mercado meta:

a. Primera Norma.-

El mercado meta debe ser compatible con los objetivos y la imagen de la empresa u organización.

b. Segunda Norma.-

Debe haber concordancia entre la oportunidad de mercado que presenta el mercado meta y los recursos de la empresa u organización.

c. Tercera Norma.-

Se debe elegir segmentos de mercado que generen un volumen de ventas suficiente y a un costo lo bastante bajo como para generar ingresos que justifiquen la inversión requerida. En pocas palabras, que sea lo suficientemente rentable.

d. Cuarta Norma.-

Se debe buscar segmentos de mercado en el que los competidores sean pocos o débiles. No es nada aconsejable que una empresa entre en un mercado saturado por la competencia salvo que tenga una ventaja abrumadora que le permita llevarse clientes de las otras empresas.

1.3. PRODUCTO

1.3.1. CONCEPTO

De forma general, se considera al producto como los bienes tangibles e intangibles que ponemos a disposición de los clientes. El producto como objeto de servicio y comprensión de las dimensiones de las cuales está compuesto, es fundamental para el éxito de cualquier organización o actividad. Los productos se compran por los beneficios que ofrecen, por las necesidades que satisfacen y por las sensaciones que producen, lo que da en sí mismo razón de ser al resto de las reglas.

1.3.2. CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

El ciclo de vida del producto está determinado por las siguientes etapas:

1.3.2.1. INVESTIGACIÓN

En esta etapa del ciclo de vida del producto se lleva a cabo una fuerte inversión, en esta fase no existen utilidades, el producto llega a morir en algunos casos, las empresas gastan mucho más en investigación para lanzar el producto al mercado.

1.3.2.2. LANZAMIENTO

La idea principal es la de llegar en forma rápida al mercado con el producto, aquí se necesita establecer los canales de distribución.

- a.** Gran nivel de inversión
- b.** Gran poder de despliegue
- c.** Claramente definida la forma de distribución del producto
- d.** La empresa debe tener gran capacidad de producción

1.3.2.3. MADUREZ

El 80% de producción se encuentra en esta fase, las empresas llegan a su máximo nivel de ventas, los precios de venta al público no generan la utilidad deseada por la empresa aquí empieza el desarrollo y puesta en práctica de estrategias de Mercadotecnia.

1.3.2.4. DECLIVE

Aquí se comienza a perder utilidad se vende el producto al costo, se llega a perder ciertos clientes, se requiere tomar dos decisiones como la de el desaparecer el de desaparecer el producto del mercado o mantenerlo sumando a este estrategias de Mercadotecnia.

1.3.2.5. MARCA

La mayor parte de las empresas colocan su nombre en los productos que venden, estos nombres se llaman marcas. Uno de los problemas que se le plantean al director de Marketing es decidir la estrategia de la marca ¿Qué es mejor el uso de una marca única, individual, privada, nacional o internacional? Vender el mismo producto bajo diferentes marcas.

1.4. PRECIO

1.4.1. CONCEPTO

Según Kotler y Armstrong, autores del libro "*Fundamentos de Marketing*" (2003). Es el valor que el cliente está dispuesto a pagar por la adquisición del producto, mismo que representa una variable que puede ser la que defina el éxito o fracaso de una empresa. Desde el punto de vista del cliente, el precio constituye como hemos apuntado anteriormente la cantidad, la calidad y las satisfacciones que brinda el producto. El responsable o gerente de una empresa,

debería no tan solo conocer cuales son los precios de la competencia, sino diseñar los de su empresa en base a esos datos y a los datos resultantes de sus propio cálculos. (pag.86)

1.4.1.1. LAS VARIABLES PARA DETERMINAR EL PRECIO DEL SERVICIO SON ESTAS:

- a. Costos fijos. (Mantenimiento, personal entre otros.)
- b. Amortización
- c. Costos fijos derivados de Marketing, Publicidad entre otros.
- d. Costos indirectos de mantenimiento, personal entre otros.
- e. Costos indirectos de Marketing
- f. Beneficio esperado

Al igual que en un análisis financiero, el estudio de estas variables, debería establecer un precio compensatorio respecto a los costes producidos para la prestación del servicio. A groso modo, para conocer el precio final, deberíamos sumar todos los puntos anteriores y dividirlo por el número de servicios ofertados.

1.4.2. OBJETIVOS DEL ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO

En lo que a los objetivos se refiere, existen las siguientes alternativas posibles: Lograr un volumen de ventas determinado, obtener ciertos beneficios y mantener o mejorar la posición comparativa en el mercado.

Si se han efectuado unas determinadas previsiones de ventas con unos determinados precios y en el transcurso del ejercicio surgen modificaciones en los costos (fijos o variables), es preciso replantear

la estrategia. Aceptar menores ingresos. ¿Aumentar los precios?, ¿Disminuir calidad?, ¿Reducir la cuota por punto de venta?, entre otras cosas.

1.4.3. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO

Tanto los factores de oferta, como los de la demanda determinan los precios de los bienes y servicios a ofertarse, los precios disminuirán si hay exceso de oferta y aumentarán si la demanda es excesiva, hasta que se alcance el equilibrio. Del lado de la oferta, los precios vienen dados por los costes de elaboración y distribución, que a su vez están determinados por la escasez de materia prima, la tecnología y las limitaciones de tipo organizativo la ley de los rendimientos decrecientes, los costes laborales, entre otros. Quien oferta un bien o servicio determinará su estrategia de precios con el fin de maximizar sus beneficios, aunque también puede tener otros objetivos, como los contemplados en la teoría de la empresa. Sin embargo, la determinación de los precios también depende del tipo de mercado: en un monopolio o en un oligopolio los precios se pueden aumentar porque no hay competencia.

1.4.4. ESTRATEGIA PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO

La determinación del precio está dada, básicamente por la oferta y la demanda, por lo que se debe considerar estos dos aspectos para la determinación final del precio de los bienes y servicios que se ponen a consideración del consumidor. Resulta importante considerar estos dos aspectos:

1.4.4.1. LA TABLA DE OFERTA

Mientras que una tabla de demanda muestra el comportamiento de los consumidores la tabla de oferta señala el comportamiento de los productores, la tabla de oferta representa:

Los precios determinados inicialmente por el productor

- a. Las cantidades que los productores de bienes y servicios estarían dispuestos a ofrecer en un determinado mercado.
- b. A precios muy bajos los costos de producción no se cubren y los productores no producirán nada, conforme los precios van aumentando se empezará a lanzar unidades al mercado y a precios más altos la producción será mayor.
- c. Los consumidores no son los únicos que condicionan la evolución del mercado, los productores también influyen, el mercado recoge un conjunto de interrelaciones en las que los vendedores responden a los deseos de los compradores, a la vez que los compradores también reaccionan ante la voluntad de los productores.
- d. Las variables más significativas que afectan a la oferta, además del precio, son: El precio de los factores productivos, los precios de los bienes relacionados, la tecnología existente

1.4.4.2. DEMANDA.

La demanda constituye la solicitud de un bien por parte de los consumidores. Es un hecho que compete

exclusivamente a los consumidores, los que al tener abundancia de los medios de pago, por razones de una emulación monetaria ocasionada por sus ingresos hace posible sus variaciones; la ausencia de éstos, limitan la capacidad de pago de los bienes y servicios. Considerando todos los factores constantes salvo el precio del bien se puede hablar de la tabla de demanda por un consumidor determinado cuando se considere la relación entre la cantidad demandada y el precio de ese bien.

Vale considerar lo que Nasser Sapag Chaín autor del libro Proyectos de inversión. Formulación y evaluación (2007) manifiesta: “Existen diversas formas de clasificar la demanda con la finalidad de recolectar información: su oportunidad, necesidad, temporalidad, destino y permanencia” (p. 64)

1.4.4.3. LA TABLA DE DEMANDA

Dado un conjunto de circunstancias del mercado para cada precio ofrece información sobre la cantidad que el mercado absorbería de cada uno de los precios esta tabla indica que cuanto mayor es el precio de un artículo menor cantidad de ese bien estaría dispuesto a comprar el consumidor y cuando más bajo es el precio más unidades del mismo se demandarán, manteniendo los demás factores constantes. Cuando aumenta el precio del bien algunos consumidores que lo adquirirían dejan de hacerlo y buscan otros bienes que lo sustituyan, otros consumidores sin dejar de consumir el producto demandarán menos unidades del mismo porque se ha encarecido respecto a otros bienes cuyo precio no ha variado y porque la elevación del precio ha reducido la capacidad adquisitiva de la renta y esto hace que se pueda comprar menos. La

cantidad de un producto que los compradores están dispuestos a adquirir depende del precio suponiendo que están constantes los demás factores, cuando estos factores sufren alteraciones se origina desplazamientos de la curva de demanda. De estos factores los más importantes son:

- a. La renta de los consumidores
- b. Los precios de los bienes relacionados
- c. Los gustos de los consumidores

1.5. PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

1.5.1. CONCEPTO DE PUBLICIDAD

Según SALVAT, “Apenas hay personas que reconozcan que la publicidad influye en sus decisiones de compra; como también existen locos que admitan su locura” (p. 4).

La publicidad es un mecanismo que ofrece las razones para comprar un producto y/o servicio, puede estar respaldada por inserciones en los periódicos, o radiales, y otros medios no tradicionales como el Internet, ferias locales, nacionales e internacionales utilizando para ello los mecanismos que permitan comunicar a los consumidores las ventajas y el por qué deben comprar lo que se está ofertando.

A nivel publicitario, entendemos como medios a los sistemas de divulgación pública a los que denominamos "soporte". Estos pueden ser variados, Televisión, Prensa, Internet, entre otros.

1.5.2. PROMOCIÓN DE VENTAS

La promoción se basará en una demostración de nuestro producto a través de ferias comerciales, promoción en

tiendas, anuncios, ofertas gratis y a través de presentaciones en Internet. Los propósitos generales de la promoción en el marketing de servicios son para crear conciencia e interés en el servicio y en el producto para diferenciar la oferta de servicio de la competencia, para comunicar y representar los beneficios de los servicios disponibles, y/o persuadir a los clientes para que adquieran el producto. La promoción de los productos puede ser realizada a través de tres formas tradicionales, de tal manera de poder influir en la venta de los mismos. Estas formas son:

1.5.2.1. PUBLICIDAD

Definida como cualquier forma pagada de presentación no personal y promoción de servicios a través de un individuo u organización determinados. También como no, puede realizarse desde el mismo centro.

1.5.2.2. VENTA PERSONAL

Definida como la presentación personal de los productos en una conversación con uno o más futuros clientes con el propósito de promocionar o introducir un determinado producto.

1.6. RELACIONES PÚBLICAS

Definida como la estimulación no personal de demanda para un servicio obteniendo noticias comercialmente importantes acerca de éste, en cualquier medio u obteniendo su presentación favorable en algún medio que no esté pagado por el patrocinador del servicio. Las relaciones públicas son acciones enfocadas en generar buena imagen e información favorable sobre el producto o servicio a ofertarse, de manera que sea difundido en distintos medios de comunicación ya sea gratuitamente, mediante

invitaciones a periodistas y reporteros de canales televisivos y prensa local o a través del pago respectivo en los medios señalados como convenientes para el efecto.

1.7.LA ADMINISTRACIÓN

1.7.1. CONCEPTO DE ADMINISTRACIÓN

Según KOTLER Y ARMSTRONG (2003), Fundamentos de Marketing La administración es un dispositivo que organiza y realiza la transformación ordenada de la información, recibe la información del objeto de dirección, la procesa y la transmite bajo la forma necesaria para la gestión, realizando este proceso continuamente.(pag.66)

De nuestra parte, administración constituye el proceso de diseñar y mantener un entorno en el que, trabajando en grupos, los individuos cumplan eficientemente objetivos específicos.

1.7.2. PROCESO ADMINISTRATIVO

Se refiere a planear y organizar la estructura de órganos y cargos que componen la empresa y dirigir y controlar sus actividades. Comprende:

1.7.2.1. PLANIFICACIÓN

Elige y fija las misiones y objetivos de la organización, determinadas ya las políticas, proyectos y estrategias necesarias para alcanzarlos, incluyendo además la toma de decisiones para futuras situaciones.

1.7.2.2. ORGANIZACIÓN

Recursos y actividades necesarias para alcanzar los objetivos de la empresa, conjuntamente con la

asignación de responsabilidades y la autoridad formal asignada a cada puesto.

1.7.2.3. DIRIGIR.

Capacidad de influir en las personas para que contribuyan a las metas de la organización y del grupo. La dirección incluye motivación, enfoque de liderazgo, equipos y trabajo en equipo y comunicación.

1.7.2.4. CONTROLAR

Medir y corregir el desempeño individual y organizacional para ajustar los hechos a los planes y objetivos de las empresas. El control facilita el logro de los planes, aunque la planeación debe preceder del control.

1.7.3. IMPORTANCIA ADMINISTRATIVA

La administración se encarga de hacer que los recursos sean productivos, alcanzar los objetivos a través de las personas, mediante técnicas aplicadas dentro de cada organización, engloba a toda la organización. Dentro de la administración encontramos los siguientes aspectos:

- a.** Coordinar los recursos humanos, materiales y financieros para el logro efectivo y eficiente de los objetivos organizacionales.
- b.** Relacionar la organización con su ambiente externo y respuestas a las necesidades de la sociedad.

- c. Desempeñar ciertas funciones específicas como determinar objetivos, planear, asignar recursos, instrumentar, etc.
- d. Desempeñar varios roles interpersonales, de información y decisión.

Las empresas y sus colaboradores usualmente toman decisiones que se adaptan al medio con el fin de mantener en equilibrio dinámico con quienes la rodean. La información es algo básico cuando de tomar decisiones se trata, esto implica conocimiento del pasado, estimaciones a futuro y la retroalimentación periódica relacionada con la actividad actual.

1.7.4. PRINCIPIOS GENERALES DE LA ADMINISTRACIÓN

Los principios de la Administración son flexibles, no son únicos, éstos deben ser utilizables y de gran ayuda para que quien administra pueda tomar decisiones, los principios constituyen:

1.7.4.1.- DIVISIÓN DEL TRABAJO

Las personas deben especializarse según sus habilidades innatas para desempeñar con mayor eficiencia su oficio. La división del trabajo implica dividir las actividades con características similares o parecidas, en grupo efectivos de trabajo.

1.7.4.2. AUTORIDAD

El pequeño empresario tiene que dar órdenes para que cumplan las tareas. La autoridad es el poder o derecho de mandar.

1.7.4.3. DISCIPLINA

El personal de una empresa debe respetar las reglas y convenios que gobierna a la misma.

1.7.4.4. UNIDAD DE MANDO

Los empleados deben recibir órdenes de un solo superior o jefe.

1.7.4.5. UNIDAD DE DIRECCIÓN

Las personas que tienen el mismo objetivo deben ser dirigidas por una misma persona, trabajan en un solo plan.

1.7.4.6. SUBORDINACIÓN DEL INTERÉS INDIVIDUAL AL GENERAL

Siempre predomina las decisiones del grupo sobre las individuales o de grupo minoritario, imponiéndose las de la mayoría.

1.7.4.7. REMUNERACIÓN

Es el pago que reciben por su trabajo, tanto como los empleados como los patrones.

1.7.4.8. CENTRALIZACIÓN

La disminución del papel de empleados en la toma de decisiones se denomina descentralización. La centralización implica la concentración de autoridad.

1.7.4.9. JERARQUÍA DE AUTORIDAD

La línea de autoridad de una empresa está ordenada desde los más altos hasta los más bajos niveles de la empresa. Es la autoridad que se ejerce desde arriba hacia abajo

1.7.4.10. ORDEN

Los materiales y las personas deben estar en un lugar adecuado en el momento adecuado, es decir, un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar.

1.7.4.11. EQUIDAD

Implica igualdad y justicia a todas las personas.

1.7.4.12. ESTABILIDAD

Cambiar de actividad en forma continua es inconveniente para el eficiente funcionamiento del trabajo, ya que provoca el desconcierto de quienes los realizan.

1.7.4.13. INICIATIVA

Debe darse a las personas libertad para concebir y llevar a cabo sus planes.

1.7.5. LA PLANEACIÓN

La planificación comprende el proceso de de asegurar la realización de todos los hechos dentro del los límites de tiempo, distancia y poder humano. Hacer planes no es más que un caso especial de tomas de decisiones con una fuerte orientación hacia el futuro. La planificación es la base inicial del proceso administrativo. Sin planeación no existe una ejecución inteligente ni aprovechamiento racional de los recursos. La Planificación es la sección de objetivos y metas coherentes y de los medios adecuados para su ejecución.

1.7.5.1. PRINCIPIOS DE PLANIFICACIÓN

Los principios de planificación son:

a. RACIONALIDAD:

Selecciona alternativas de acción en forma inteligente a través de un conocimiento científico y técnico que nos permite maximizar todos los recursos económicos de la empresa.

b. PREVISIÓN:

La previsión surge del análisis y diagnósticos del pasado y del presente y de la proyección de las tendencias observadas.

c. UNIVERSALIDAD:

La planificación comprende a todos los grados de jerarquía y a los sectores de administración. La planificación debe abarcar las diferentes fases o etapas del proceso social económico y administrativo y prever las consecuencias que producirá su administración.

d. UNIDAD:

Los planes deben estar integrados entre sí, formando un conjunto orgánico, funcional y compatible. Los planes no deben ser contrapuestos. La unidad está ligada con la coordinación de los planes globales y sectoriales.

e. CONTINUIDAD:

La planificación no tiene límite de tiempo, esta debe ser continua, ya que una acción intermitente anula sus efectos.

f. INHERENCIA:

Una administración sin propósitos definidos es una máquina guiada por rutina que anula la iniciativa de los directivos.

1.7.6. LA ORGANIZACIÓN

Organización es la parte de la administración que supone el establecimiento de una estructura intencionada de los papeles que los individuos deberán desempeñar en una empresa. La estructura es intencionada en el sentido de que debe garantizar la asignación de todas las tareas necesarias para los cumplimientos de las metas, retribución que debe hacerse a las personas mejor capacitadas para realizar esas tareas.

En este sentido la organización consiste en:

- a. La identificación y clasificación de las actividades requeridas.
- b. La agrupación de las actividades necesarias para el cumplimiento de los objetivos.
- c. La asignación de cada grupo de actividades a un administrador dotado de la autoridad necesaria para supervisarlos.
- d. La estipulación de coordinación horizontal (en un mismo o similar nivel organizacional) y vertical (entre las oficinas generales, una división y un departamento, por ejemplo) en la estructura organizacional.

Una estructura organizacional debe diseñarse para determinar quien realizará cuales tareas y quien será responsable de qué resultados.

1.7.7. LA DIRECCIÓN

La función administrativa de la dirección es el proceso que consiste en influir en las personas para que contribuyan al cumplimiento de las metas organizacionales y grupales. Aunque

se hace énfasis en las tareas de los administradores referentes al diseño de un ambiente interno que permita el alto desempeño de las organizaciones, no se debe ignorar que los administradores se ven obligados a operar también en el ambiente externo de las empresas.

1.7.8. EL CONTROL

El control es el proceso continuo de supervisión del cumplimiento de las normas a una unidad sometida al sistema obligatorio de control, y como tal puede incluir medidas como el muestreo en el mercado, obtención de muestras para análisis de laboratorio, verificación del etiquetado y el contrachequeo permanente de las cantidades comercializadas, entre otros. El control es una etapa primordial en la administración, pues, aunque una empresa cuente con magníficos planes, una estructura organizacional adecuada y una dirección eficiente, el ejecutivo no podrá verificar cuál es la situación real de la organización y no existe un mecanismo que se cerciore e informe si los hechos van de acuerdo con los objetivos. El concepto de control es muy general y puede ser utilizado en el contexto organizacional para evaluar el desempeño general frente a un plan estratégico.

1.8. FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD

1.8.1. CONTABILIDAD GENERAL

Hargadón, Bernard (1995) afirma: *“Contabilidad es el arte de recoger, resumir, analizar e interpretar datos financieros, para obtener así las informaciones necesarias relacionadas con las operaciones de una empresa.”*(Pág. 97)

1.8.2. GENERALIDADES

La contabilidad se ha definido como el proceso de

identificar, medir y comunicar sobre la información financiera, económica de tal manera que permita a los usuarios emitir y tomar decisiones oportunas y bien fundamentadas. La contabilidad permite obtener información sobre la posición financiera de la empresa, su grado de liquidez (es decir, las posibilidades que tiene para obtener con rapidez dinero en efectivo) y su rentabilidad. La importancia que tiene la contabilidad radica en que donde haya alguna actividad económica siempre estará junto a esta la labor del personal contable impulsando su avance en la economía de una nación.

1.8.3. PRINCIPIOS CONTABLES

La Federación Nacional de Contadores del Ecuador, señala que los Principios de Contabilidad VIGENTES en el país están divididos entre grupos

1.8.3.1. PRINCIPIOS BÁSICOS

Son aquellos que se consideran fundamentales por cuanto orientan la acción de la profesión contable.

1.8.3.2. PRINCIPIOS ESENCIALES

Son aquellos que tienen relación con la Contabilidad Financiera en general y proporcionan las bases para la formulación de otros principios.

1.8.3.3. PRINCIPIOS GENERALES DE OPERACIÓN

Son los que determinan el registro, medición y presentación de la información financiera.

1.9. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

1.9.1. INVERSIONES

1.9.1.1. CONCEPTO

Según HARGADON, Bernard; (2000): Contabilidad; Editorial Norma, Edición segunda. Las inversiones son colocaciones de dinero, con las que la empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.(pag.98)

1.9.1.2. CLASES DE INVERSIONES

a. INVERSIONES TEMPORALES.-

Consisten en documentos a corto plazo (certificados de depósito, bonos tesorería y documentos negociables), valores negociables de deuda (bonos del gobierno y de compañías) y valores negociables de capital (acciones preferentes y comunes), adquiridos con efectivo que no se necesita de inmediato para las operaciones.

b. INVERSIONES A LARGO PLAZO.-

Son colocaciones de dinero en las cuales una empresa o entidad, decide mantenerlas por un período mayor a un año o al ciclo de operaciones, contando a partir de la fecha de presentación del balance general.

1.9.2. DIFERENCIA ENTRE INVERSIONES TEMPORALES INVERSIONES A LARGO PLAZO

(Tabla Nro. 1)

DIFERENCIAS ENTRE INVERSIONES

INVERSIONES TEMPORALES	INVERSIONES A LARGO PLAZO
Consisten en documentos a corto plazo	Son colocaciones de dinero en plazos mayores de un año.
Las acciones se venden con más facilidad.	Las acciones adquiridas a cambio de valores que no son efectivos.
Se convierten en efectivo cuando se necesite.	No están disponibles fácilmente porque no están compuestas de efectivo sino por bienes.
Las transacciones de las inversiones permanentes deben manejarse a través de cuentas de cheques.	El principal objetivo es aumentar su propia utilidad, lo que puede lograr 1) directamente a través del recibo de dividendos o intereses de su inversión o por alza en el valor de mercado de sus valores, o 2) indirectamente, creando y asegurando buenas relaciones de operación entre las compañías y mejorando así el rendimiento de su inversión.
Consisten en documentos a corto plazo (certificados de depósito, bonos tesorería y documentos negociables)	Consisten en valores de compañías: bonos de varios tipos, acciones preferentes y acciones comunes.

Fuente: www.monografias.com

1.9.3. FLUJOS DE CAJA

El flujo de caja es uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, los resultados obtenidos en él evaluarán la realización del proyecto. La información básica para la construcción de un flujo de caja proviene de los estudios de mercado, técnicos, organizacional y como también de los cálculos de los beneficios. Al realizar el flujo de caja, es necesario, incorporar a

la información obtenida anteriormente, datos adicionales relacionados principalmente, con los efectos tributarios de la depreciación, de la amortización del activo normal, valor residual, utilidades y pérdidas.

1.9.3.1. ELEMENTOS DEL FLUJO DE CAJA

El flujo de caja de cualquier proyecto se compone de cuatro elementos básicos:

a. EGRESOS INICIALES DE FONDOS.-

Corresponden al total de la inversión total requerida para la puesta en marcha del proyecto. El capital de trabajo, si bien no implicará siempre un desembolso en su totalidad antes de iniciar la operación, se considera también como un egreso en el momento cero, ya que deberá quedar disponible para que el administrador del proyecto pueda utilizarlo en su gestión

b. LOS INGRESOS Y EGRESOS DE OPERACIÓN.-

Constituyen todos los flujos de entradas y salidas reales de caja. Es usual encontrar cálculos de ingresos y egresos basados en los flujos contables en evaluaciones de proyectos, los cuales no necesariamente ocurren de forma simultánea con los flujos reales.

c. EL MOMENTO EN QUE OCURREN LOS INGRESOS Y EGRESOS.-

Anteriormente habíamos visto que los ingresos y egresos de operación no necesariamente ocurren de forma simultánea con los flujos reales, lo cual constituye el concepto de devengado o causado, y será determinante el momento en que ocurran los ingresos y egresos para la evaluación del proyecto.

d. EL VALOR DE DESECHO O SALVAMENTO DEL PROYECTO.-

Al evaluar la inversión normalmente la proyección se hace para un período de tiempo inferior a la vida útil del proyecto. Por ello, al término del período de evaluación deberá estimarse el valor que podría tener el activo en ese momento, ya sea suponiendo su venta, considerando su valor contable o estimando la cuantía de los beneficios futuros que podría generar desde el término del período de evaluación hacia delante. La inversión que se evalúa no solo entrega beneficios durante el período de evaluación, sino que durante toda su vida útil, esto obliga a buscar la forma de considerar estos beneficios futuros dentro de lo que se ha denominado el valor de desecho.

1.9.4. VAN (VALOR ACTUAL NETO)

Determina el valor actualizado de todos los flujos de caja esperados de un proyecto de inversión. El VAN es la diferencia entre el valor actualizado de los cobros menos el valor actualizado de los pagos. Un VAN positivo significa que la inversión en el proyecto genera excedentes superiores, precisamente en la cuantía del valor actual neto, a los que podrían obtenerse invirtiendo la misma cantidad a la tasa de inversión.

1.9.4.1. VENTAJAS DEL VAN

- a.** Considera el valor del dinero en el tiempo.
- b.** Traslada los flujos de caja a una misma fecha.

1.9.4.2. DESVENTAJAS DEL VAN

- a.** Necesidad de unas previsiones acerca de los flujos de tesorería futuros.

- b. Dificultad para establecer el tipo “i” de descuento futuro.

1.9.5. TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)

Se define como aquel tipo de rendimiento que iguala la corriente de flujos de caja tanto positivos como negativos generados por un proyecto de inversión. La TIR es aquella tasa de rentabilidad que iguala el VAN a cero. Se elegirán aquellos proyectos que tengan la mayor TIR

1.9.5.1. VENTAJAS DE LA TIR

- a. Mide la rentabilidad relativa de los proyectos de inversión.

1.9.5.2. DESVENTAJAS DE LA TIR

- a. Dificultad de cálculo.
- b. Se supone que los flujos de caja son reinvertidos y refinanciados precisamente a esa tasa interna de rentabilidad.

1.9.6. PUNTO DE EQUILIBRIO

1.9.6.1. CONCEPTO

En la página (www.gestiopolis.com) manifiesta. *Es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos*

importantes como son: Costos fijos, costos variables y ventas generadas

Para determinar el punto de equilibrio se debe en primer lugar conocer los costos fijos y variables de la empresa; entendiendo por costos variables aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc.

1.9.7. COSTO BENEFICIO

1.9.7.1. ANÁLISIS COSTO-BENEFICIO

El análisis Costo-Beneficio, permitir definir la factibilidad de las alternativas planteadas o del proyecto a ser desarrollado.

1.9.7.2. OBJETIVO

La técnica de Análisis de Costo - Beneficio, tiene como objetivo fundamental proporcionar una medida de los costos en que se incurren en la realización de un proyecto, y a su vez comparar dichos costos previstos con los beneficios esperados de la realización de dicho proyecto.

1.9.7.3. UTILIDAD

La utilidad de la presente técnica es la siguiente:

- a.** Para valorar la necesidad y oportunidad de acometer la realización del proyecto.
- b.** Para seleccionar la alternativa más beneficiosa para la realización del proyecto.

c. Para estimar adecuadamente los recursos económicos necesarios en el plazo de realización del proyecto.

CAPÍTULO II

2. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

2.1. ANTECEDENTES

El turismo constituye una de las principales actividades económicas de la actualidad en el mundo y consecuentemente del Ecuador e Imbabura, se considera que en muchos sectores de población de economía alta, alrededor de una tercera parte de sus ingresos son utilizados en realizar esta actividad. Esto demuestra la importancia que tiene en la circulación de los recursos económicos entre una y otra región desde donde y hacia donde se moviliza quien hace turismo. De las diferentes clases de turismo que se realiza en la actualidad, el de aventura constituye el más común, existe una marcada tendencia sobre este tipo de actividad; y, en el Ecuador, en general e Imbabura en particular, se considera que existe las condiciones mas apropiadas para su desarrollo; es una de las provincias de mayor atractivo en este sentido, Yahuarcocha se puede considerar como una de ellas.

Centrándonos a nuestro entorno inmediato las condiciones existentes para el turismo se basan en características naturales de nuestra realidad geográfica de las cuales sobresale la laguna de Yahuarcocha de paisaje único en el Ecuador por los diversos atractivos que existen y pueden ofertarse de manera más organizada, creando, por ejemplo una empresa dedicada exclusivamente a una distracción variada en su tipo y dedicada a todas las edades.

Es necesario comprender que el desarrollo del turismo requiere de diversas ofertas destinadas a una multidiversión, que en la actualidad no se las realiza a pesar de las condiciones existentes,

por desconocimiento y la falta de convicción y confianza para la organización empresarial que haga factible esta actividad. De esta forma, aprovechar las condiciones

naturales de la zona, incorporar nuevos atractivos al turismo es algo factible a ejecutarse.

Es importante finalmente reconocer que hace falta decisión y creatividad para desarrollar este tipo de actividades, que sin duda puede ser una de las alternativas válidas para superar parte de la crisis económica, generar empleo y mejorar las condiciones de vida de los sectores favorecidos con este tipo de empresas, de Imbabura, se puede señalar muchas actividades que pueden permitir un buen desarrollo turístico en este sector de Yahuarcocha.

2.2. OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO

2.2.1. GENERAL

Analizar la estructura administrativa, financiera y de control para la creación de una empresa destinada a ofertar diversidad de actividades de multidiversión en la zona de Yahuarcocha.

2.2.2. ESPECÍFICOS

Examinar las actividades de diversión existentes en Yahuarcocha.

Identificar las necesidades de diversión de los posibles asistentes a Yahuarcocha.

Analizar los atractivos que pueden ofertarse en esta zona.

Verificar normas, técnicas y procedimientos que ayuden a determinar el costo de los servicios de diversión a ofertarse.

Analizar el tipo de recurso humano que estaría destinado a trabajar en la empresa.

2.3. VARIABLES DIAGNÓSTICAS

Organización y administración

Promoción de las actividades

Costos y rentabilidad

Tipos de atractivos

Recurso humano

2.4. INDICADORES

2.4.1. ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Estructura de la organización

Registro contable financiero

Sistema de control interno

Comunicación y control gerencial

2.4.2. PROMOCIÓN

Satisfacción del cliente

Tipo de mercado

Control de calidad

Competencia

2.4.3. COSTOS Y RENTABILIDAD

Determinación de los costos

Sistema de control de costos

Precio de venta

Niveles de rentabilidad

2.4.4. VARIEDAD DEL SERVICIO

Tecnología

Tiempo

2.4.5. RECURSO TALENTO HUMANO

Estabilidad del personal

Motivación

Escala salarial

Reglamento de trabajo

2.5. MATRIZ DE LA RELACIÓN DIAGNÓSTICA

(Tabla Nro. 2)
MATRIZ DE LA RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES DE INFORMACIÓN	TÉCNICAS
Examinar las actividades de diversión existentes en Yahuarcocha	Organización y administración	Estructura de la organización Registro contable financiero Sistema de control interno Comunicación y control gerencial	Primaria y secundaria	Observación y entrevistas
Identificar las necesidades de diversión de los posibles asistentes a Yahuarcocha	Promoción de las actividades	Satisfacción del cliente Tipo de mercado Control de calidad Competencia	Primaria y secundaria	Encuestas, Observación
Verificar normas, técnicas y procedimientos que ayuden a determinar el costo de los servicios a ofertarse.	Costos y rentabilidad	Determinación de costos Sistema de control de costos Precio de venta Niveles de rentabilidad	Primaria y secundaria	Libros, entrevistas.
Analizar los atractivos que pueden ofertarse en esta zona.	Variedad del servicio	Tecnología Tiempo	Primaria y secundaria	Entrevistas, Internet.
Analizar el tipo de recurso humano que estaría destinado a trabajar en la empresa.	Recurso humano	Estabilidad del personal Motivación Escala salarial Reglamento de trabajo	Primaria y secundaria	Entrevistas, Internet.

Fuente: Investigación directa
Autor: Maricela Vásquez

2.6. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

El universo está conformado por los asistentes a Yahuarcocha de manera frecuente, mayores de edad, misma que se consideró durante cuatro fines de semana y que se calculó en 1000 padres de familia.

2.7. MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

2.7.1. MUESTRA

Para su determinación se recurrirá al cálculo estadístico, basándose en la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N (Z) (\delta)^2}{(N-1) e^2 + (Z) (\delta)^2}$$

Donde

N = Población o Universo
n = tamaño de la muestra
Z = valor tipificado
e = error
 δ = varianza

Reemplazando tenemos

N = 1000
n = valor a calcularse
 $\delta = 0.25$
Z = 1.96 – Nivel de confianza 95%
e = 5%

$$n = \frac{(0.25) (1000) (1.96)^2}{(0.05)^2 (1000-1) + (0.25) (1.96)^2}$$

$$(0.25) (1000) (3.8416)$$

$$n = \frac{(0.0025) (999) + (0.25) (3.8416)}{2.4975 + 0.9604}$$

$$n = \frac{960.40}{3.4579}$$

$$n = 277.741$$

n = 278 encuestas

2.7.2. DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

El instrumento básico de investigación constituye una encuesta aplicada a los padres de familia asistentes a Yahuarcocha de manera frecuente, misma que se detalla a continuación ANEXO 1

2.6.2.1. TABULACIÓN DE ENCUESTAS APLICADAS A PADRES DE FAMILIA DE LA CIUDAD DE IBARRA QUE ASISTEN DE MANERA FRECUENTE A YAHUARCOCHA.

Pregunta 1: ¿Cuántos años vive usted en esta ciudad?

Tabla Nro. 3

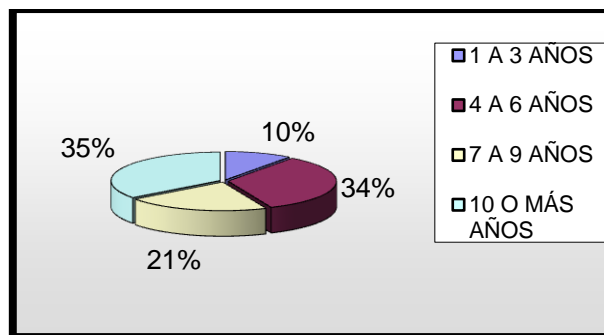
Variable	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3 años	28	10.07
4 a 6 años	93	33.45
7 a 9 años	59	21.22
10 o más años	98	35.26
TOTAL	278	100.00

Fuente: Encuestas

Autor: Maricela Vásquez

Gráfico Nro. 1

CUANTOS AÑOS VIVE EN ESTA CIUDAD



Fuente: Encuestas

Autor: Maricela Vásquez

1.1. Análisis.-

Al averiguar sobre cuántos años vive en esta ciudad, predomina la opción de aquellos que viven más de diez años, con el 35.26%, luego los que residen entre 4 y seis años que lo reconoce el 33.45%, entre 7 y 9 años reconoce el 21.22% y el 10.07% manifiesta que vive de uno a tres años. Esta información nos hace conocer que quienes visitan Yahuarcocha, de los que residen en esta ciudad, constituyen quienes tienen mayor tiempo de residencia.

Pregunta 2: ¿Cuántos años tiene usted?

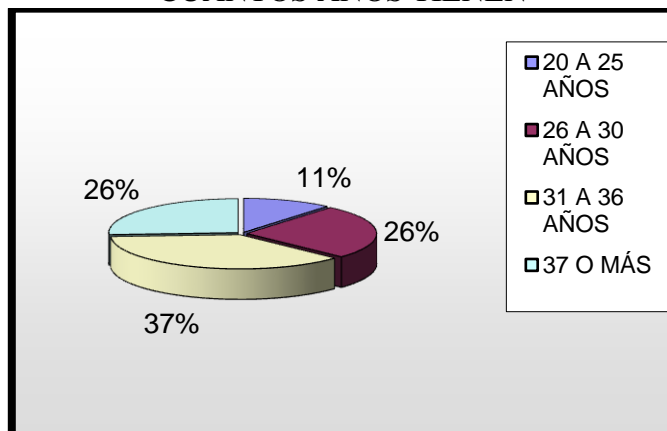
Tabla Nro. 4

Variable	Frecuencia	Porcentaje
20 A 25 años	31	11.15
26 A 30 años	72	25.90
31 A 36 años	103	37.05
37 o más años	72	25.90
TOTAL	278	100.00

Fuente: Encuestas

Autor: Maricela Vásquez

Gráfico Nro. 2
CUÁNTOS AÑOS TIENEN



Fuente: Encuestas

Autor: Maricela Vásquez

2.1. Análisis.-

Sobre la edad de los encuestados el rango predominante es entre 31 a 36 años que reconoce el 37.05%, en igual porcentaje de 25.90% están los de edades comprendidas entre 26 a 30 y los de más de 37 años de edad y los que tienen edades entre 20 y 25 años son el 11.15%. Se puede observar que la asistencia a este sector es general, sin embargo predomina un grupo que requiere variedad de entretenimientos.

Pregunta 3: ¿Cuántos hijos tiene?

Tabla Nro. 5

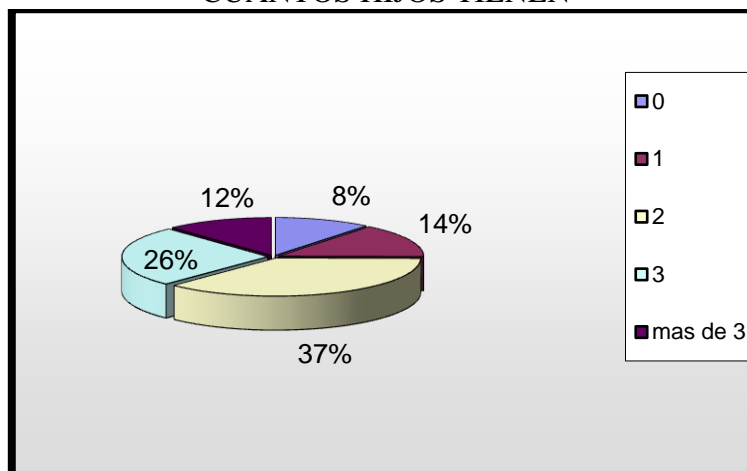
Variable	Frecuencia	Porcentaje
0	30	10.79
1	40	14.39
2	103	37.05
3	72	25.90
más de 3	33	11.87
Total	278	100.00

Fuente: Encuestas

Autor: Maricela Vásquez

Gráfico Nro. 3

CUÁNTOS HIJOS TIENEN



Fuente: Encuestas

Autor: Maricela Vásquez

3.1. Análisis.-

Respecto al número de hijos que tienen los encuestados los que manifiestan tener 2 hijos constituye el 37.05%, los que manifiestan tener 3 hijos constituye el 25.90%, el 14.39% manifiesta tener un hijo, más de 3 hijos lo reconoce el 11.87% y finalmente sin hijos es el 10.79%. Se puede observar que la presencia a este sector es de asistentes con hijos que requieren de atractivos para cada sector de población.

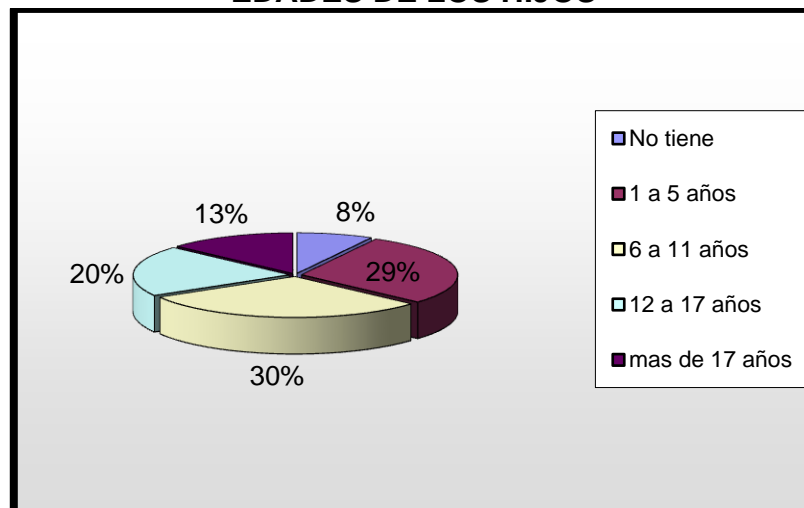
Pregunta 4: ¿De qué edades son sus hijos?

Tabla Nro 6

Variable	Frecuencia	Porcentaje
No tiene	22	7.91
1 a 5 años	80	28.78
6 a 11 años	83	29.86
12 a 17 años	56	20.14
17 o más años	37	13.31
Total	278	100.00

Fuente: Encuestas
Autor: Maricela Vásquez

Gráfico Nro. 4
EDADES DE LOS HIJOS



Fuente: Encuestas
Autor: Maricela Vásquez

4.1. Análisis.-

En lo relacionado a la edad de los hijos, los encuestados reconocen por parte del 29,86% que sus hijos tiene entre 6 y 11 años, el 28.78% tiene hijos de entre 1 y 5 años, el 20.14% entre los 12 y 17 años, el 13.31 tiene hijos de más de 17 años. Esto implica que los requerimientos de diversión deben ser muy variados.

Pregunta 5: ¿A qué actividad se dedica durante el tiempo libre?

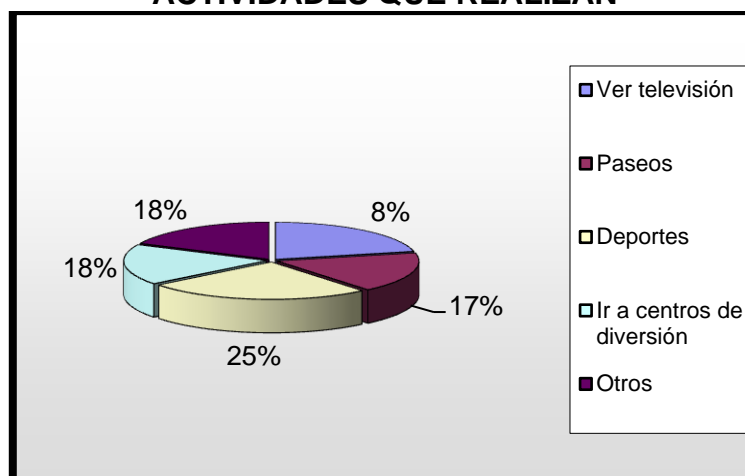
Tabla Nro. 7

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Ver televisión	121	21.53
Paseos	98	17.44
Deportes	143	25.44
Ir a centros de diversión	99	17.62
Otros	101	17.97
Total	562	100.00

Fuente: Encuestas
Autor: Maricela Vásquez

Gráfico Nro 5.

ACTIVIDADES QUE REALIZAN



Fuente: Encuestas
Autor: Maricela Vásquez

5.1. Análisis.-

De entre las alternativas respecto a las actividad que se dedica durante el tiempo libre, el 25.44% manifiesta que a la práctica de deportes, ver televisión reconoce el 21.53%, las demás alternativas como paseos, ir a centros de diversión y otros se reconocen con valores muy similares de algo más del 17%. Se puede observar que existe variedad de actividades para desarrollarse durante el tiempo libre.

Pregunta 6: ¿Le gustaría a usted que en la ciudad exista lugares de diversión como?

Tabla Nro 8

Variable	Frecuencia	Porcentaje
1. Juegos de diversión para niños de 1 a 5 Años	90	10.61
2. Juegos de diversión para niños de 5 a 12 Años	92	10.85
3. Diversiones para adolescentes 13 a 17 Años	112	13.21
4. Sitio de aprendizaje de deportes.	187	22.05
5. Diversión para adultos karaoke, pista baile.	69	8.14
6. Piscina, sauna turco, hidromasaje, y un spa de asesoramiento de imagen	103	12.15
7. Donde se pueda compartir con personas de la misma edad en charlas juegos bailoterapia y asistir a seminarios de salud y nutrición	99	11.67
8. Un lugar que tenga todas las diversiones Anteriores	96	11.32
TOTAL	848	100.00

Fuente: Encuestas

Autor: Maricela Vásquez

Gráfico Nro. 6

LUGARES DE DIVERSIÓN



Fuente: Encuestas

Autor: Maricela Vásquez

6.1. Análisis.-

Respecto a que le gustaría a que en la ciudad exista lugares de diversión, los porcentajes más altos manifiestan que debe existir diversiones para adolescentes 13 a 17 años y un sitio de aprendizaje de deportes, con el 22.35% y 13.05%, las demás alternativas tienen porcentajes menores. Los encuestados reconocen que debe existir una gran variedad de atractivos para ser diversión en el tiempo libre.

Pregunta 7: ¿Cuánto pagaría usted por los lugares de distracción anteriormente descritos?

Tabla Nro 9

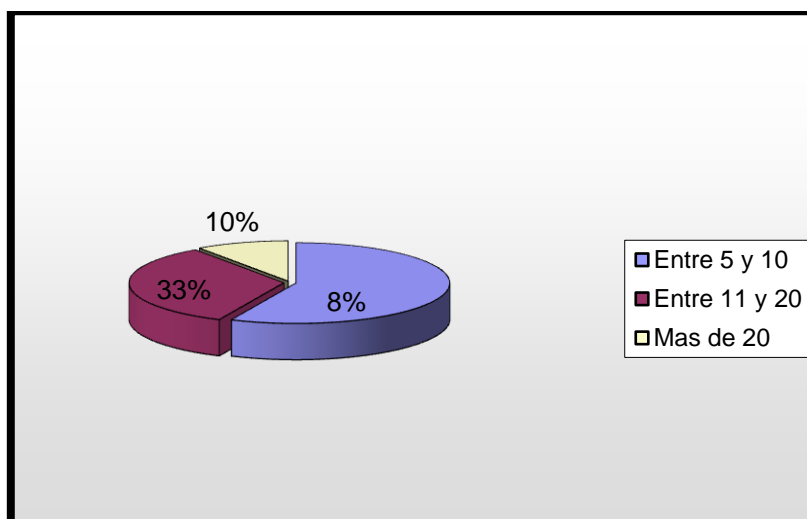
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Entre 5 y 10	158	56.83
Entre 11 y 20	93	33.45
Más de 20	27	9.71
Total	278	100.00

Fuente: Encuestas

Autor: Maricela Vásquez

Gráfico Nro 7

CUÁNTO PAGARÍA POR LOS JUEGOS DEVERSIÓN



Fuente: Encuestas

Autor: Maricela Vásquez

7.1. Análisis.-

Al averiguar sobre cuanto pagaría por los lugares de distracción anteriormente descritos, el 56.83% considera que lo haría entre 5 y 10 dólares, el 33.45% manifiesta que lo haría con valores entre 11 y 20 dólares, finalmente, el 9.71% reconoce que lo haría con una suma mayor a 20 dólares. Esto permite una visión de los requerimientos económicos de los asistentes a estos lugares de distracción.

Pregunta 8. ¿Cuánto de dinero de sus ingresos usted destina para actividades de diversión y esparcimiento al mes?

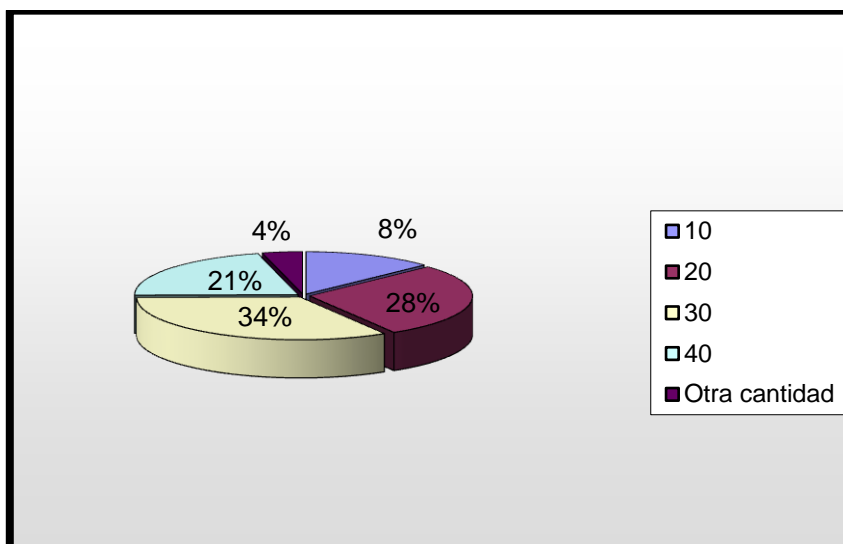
Tabla Nro. 10

Variable usd	Frecuencia	Porcentaje
10.00	36	12.95
20.00	79	28.42
30.00	93	33.45
40.00	59	21.22
Otra cantidad	11	3.96
Total	278	100.00

Fuente: Encuestas
Autor: Maricela Vásquez

Gráfico Nro. 8

DINERO QUE DESTINARÍA A DIVERSIÓN Y ESPARCIMIENTO



Fuente: Encuestas
Autor: Maricela Vásquez

8.1. Análisis.-

Al requerir información sobre cuánto de dinero de sus ingresos usted destina para actividades de diversión y esparcimiento al mes, el porcentaje mayor, de 33.45% manifiesta que lo hace con 30 dólares, que gasta 20 dólares lo manifiesta el 28.42%, 40 dólares lo reconoce el 21.22%, las otras alternativas son poco significativas respecto a los datos expuestos.

2.8. MATRIZ FODA

Tabla Nro. 11
MATRIZ FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones naturales del entorno. • Paisaje privilegiado. • Cercanía a la ciudad de Ibarra. • Facilidad de acceso vial a esta zona tanto del norte como del sur. • Referencia histórica de este lugar. • Lugares cercanos para deportes de riesgo. • Existencia de la autopista. • Fama del autódromo por las competencias realizadas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Facilidad de promoción por medios convencionales y virtuales. • Reales posibilidades de financiamiento para este tipo de actividades. • Asesoramiento técnico para este tipo de actividades. • Existencia de equipos y materiales para la implementación de las actividades señaladas.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Nivel cultural de la población del sector. • Falta de infraestructura sanitaria en todos los lugares del entorno. • Falta de equipamiento de salud. 	<ul style="list-style-type: none"> • Implementación de este tipo de actividades en lugares cercanos que generen competencia. • Oposición de la población a este tipo de actividades.

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

2.9. CRUCES ESTRATÉGICAS:

2.9.1. FA: FORTALEZAS - AMENAZAS

- a. Las condiciones naturales del entorno permite la implementación de este tipo de actividades en varios lugares del sector.
- b. La cercanía a Ibarra puede permitir una competencia permanente con otras distracciones.
- c. Su referencia histórica puede generar oposición a cierto tipo de distracciones a implementarse.
- d. La relación de Yahuarcocha con las competencias de automovilismo puede generar competencia en las actividades propuestas

2.9.2. FO: FORTALEZAS - OPORTUNIDADES

- a. La fama del autódromo facilita la promoción del lugar por cualquier medio actualmente existente.
- b. La facilidad de acceso a la zona permite aprovechar todo tipo de implementos para la diversión que se propone.
- c. Las condiciones y referencia de este lugar favorece la apertura a inversiones de este tipo.
- d. La cercanía a la ciudad facilita la presencia de técnicos para lograr un buen asesoramiento para las actividades de diversión que se plantean.

2.9.3. DO: DEBILIDADES - OPORTUNIDADES

- a. El nivel cultural de la población existente dificultará una implementación técnica permanente para las actividades que se proponen.
- b. La falta de equipamiento sanitario puede generar resistencia para lograr un posible financiamiento que se requiere en este proyecto por parte de las entidades financieras.
- c. La falta de equipamiento de salud puede generar limitaciones técnicas por parte de asesores sobre este tipo de actividades.

2.9.4. DA: DEBILIDADES AMENAZAS

- a. El nivel cultural de la población existente puede generar que se instalen este tipo de actividades en otros lugares del entorno de Yahuarcocha.
- b. La falta de equipamiento sanitario puede generar resistencia por parte de la población para implementar este tipo de actividad con asistencia masiva.
- c. La falta de equipamiento de salud puede crear limitaciones para ciertas instalaciones técnicas necesarias para este tipo de actividades.

2.10. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO CON CAUSAS Y EFECTOS

Una vez que se ha tabulado y analizado la información primaria y secundaria podemos manifestar con suficientes argumentos que el problema

diagnóstico en la presente investigación de campo es la falta de suficientes actividades destinadas a satisfacer los requerimientos de distracción y diversión en esta área cercana a Ibarra donde siempre concurre una apreciable cantidad de población, especialmente los fines de semana. El problema antes mencionado se da básicamente por la no existencia de una empresa organizada donde los asistentes a Yahuarcocha pueda contar con suficientes actividades de diversión que cubra la demanda de asistentes a este lugar. Además es importante realizar una estandarización de todo lo que comprende a la diversión. También es necesario dar a conocer el servicio a ofertarse, sus variedades y características a fin de lograr posicionamiento y reconocimiento no solo como marca sino como bien en sí.

Las consecuencias de no solucionar la problemática identificada, entre otras, son la no satisfacción de exigencias de los asistentes a este lugar considerado de distracción único por su tamaño y cercanía a la ciudad, así como la perdida de la posibilidad de generar empleo y consecuentemente mejorar la situación actual existente.

Por todo lo que se ha mencionado anteriormente, se vuelve imprescindible desarrollar la factibilidad teórica financiera y de impactos de un proyecto que solucione el problema descrito y que se denomine “Microempresa de servicios multidiversión en la ciudad de Ibarra sector Yahuarcocha”

2.11. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

El mercado constituye los asistentes a Yahuarcocha en busca de distracción a través de diversas actividades que se proponen en la presente propuesta.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

La presente propuesta es la creación de una empresa concebida para la prestación de servicios destinados a la diversión de la población que asiste de manera frecuente a Yahuarcocha, lugar turístico cercano a Ibarra que requiere de una variedad de distracciones dada la asistencia de grupos poblacionales de distinta edad y condición socioeconómica.

Según la encuesta realizada, los requerimientos se orientan a distracciones para todas las edades, entre los que se puede señalar las siguientes:

3.1.1. PASEOS EN LANCHAS A MOTOR Y DE REMO MANUAL

Este tipo de diversión es uno de los atractivos ya existentes, sin embargo la existencia actual no abastece a la demanda requerida en los fines de semana y feriados, en los que la concentración de grupos de asistentes es alto, de allí que incorporar este atractivo en otros espacios resulta vital para incrementar la asistencia de un mayor número de turistas y con ello fortalecer la empresa a crearse. La idea es incrementar el servicio desde el lugar en el que se implemente la empresa con mayor seguridad, mayor comodidad y con un valor accesible a los asistentes.

La inversión para la implementación de este atractivo constará en el respectivo estudio financiero, en el respectivo presupuesto de inversión que se presentará en el capítulo V.

3.1.2. PESCA DEPORTIVA.

Se ha señalado que uno de los atractivos constituye su

gastronomía caracterizada por la oferta de pescado de la variedad tilapia preparada de diversas maneras. Resulta muy factible implementar lugares para realizar práctica deportiva de esta variedad de pez, aquí algunas razones para adecuar lugares con esta finalidad.

La producción de la tilapia en estanques resulta muy factible, es considerada de manera general como la mejor especie para la acuicultura de agua dulce, dadas sus características de adaptación a las condiciones naturales existentes en varios ambientes de agua y temperatura, como los que existen en Yahuarcocha. Algunos factores previos considerados nos permiten asegurar que cada dólar que sea invertido tenga la certeza de establecer una operación exitosa. Los aspectos considerados en la producción de la tilapia son los siguientes:

3.1.2.1. EL TERRENO

Con el área requerida, topografía plana, posibilidad de expansión en caso de crecimiento del proyecto, drenaje apropiado.

3.1.2.2. AGUA

Fue necesario tomar en consideración la disponibilidad del agua, el caudal y la calidad de la fuente, el costo del abastecimiento. En cuanto a calidad es necesario se consideró los aspectos técnicos más importantes y que se señalan a continuación.

3.1.2.3. ASPECTOS SOCIALES

Se tomo en cuenta aspectos como disponibilidad de mano de obra y sus habilidades, salarios, puntos de riesgo; crecimiento de comunidades, demanda por la misma fuente de agua.

3.1.2.3. TEMPERATURA

Se requiere agua con temperatura del rango 22°C a 33°C; el rango óptimo para crecimiento es de 28 - 32°C. Estas temperaturas se mantienen en el lugar determinado para el proyecto.

3.1.2.4. CONTAMINACIÓN

Este aspecto es clave para el cultivo. Se requiere que la fuente de agua no esté contaminada. En cuanto a la cantidad de agua para cultivo en estanques se puede suplir con el agua de la misma laguna, que además se ha de estimarse para recambio de agua.

3.1.2.5. ESPECIE DE CULTIVO

La especie más cultivada en el país es la tilapia *blanca* (*Oreochromis niloticus*), que ha logrado adaptarse a las condiciones climáticas y ambientales. El género al que pertenecen las tilapias ha mostrado un buen crecimiento, resistencia al manipuleo, alto índice reproductivo y un precio atractivo en el mercado. Además de *O. niloticus* puede cultivarse *O. aureus*, y la línea de tilapia roja, que proviene de cruces entre diferentes especies de tilapias.

3.1.2.6. CONSTRUCCIÓN DE ESTANQUES

Para la construcción de los estanques se consideraron aspectos generales como:

- a. Suelos planos y arcillosos.
- b. Temperatura: entre 20 °C a 30 °C.
- c. Oxígeno: ≥ 3 ppm
- d. pH: entre 6 –9
- e. Se requiere de análisis de agua y cantidad suficiente.
- f. Con vía de acceso (preferiblemente).

El estanque debe mantener una extensión variable, de acuerdo al tupo de actividad específica a desarrollarse dentro del proceso de producción de la tilapia, manteniendo una profundidad de 1 m. las extensiones varían entre 50 y 200 metros cuadrados. El desarrollo de la pesca deportiva se realizará proporcionándole al visitante los implementos necesarios de pesca, que en este caso son los elementales: anzuelo, nylon y carrizo. La pieza pescada puede ser entregada a quien lo pescó a un costo atractivo para que le resulta una verdadera distracción.

3.1.3. PASEOS EN BICICLETA

Las condiciones naturales de la zona favorecen el uso de la bicicleta como una actividad de transporte y diversión en el sector, no existe desniveles de relieve que constituyen dificultades o esfuerzos para todo tipo de personas, además existen espacios que son limitados para un excesivo transporte motorizado que ponga en riesgo la seguridad del visitante. Este atractivo se fomentará mediante el alquiler de las bicicletas, tomando todas las precauciones de seguridad para la empresa.

Se iniciará con 10 bicicletas que pueden incrementarse conforme suba la demanda, de igual manera a las inversiones que se han señalado, éstas constarán en el respectivo estudio económico de factibilidad para crearse la empresa.

3.1.4. PRÁCTICA DE BICICRÓS

La práctica de bicicross se realiza especialmente con la bicicleta BMX que son las bicicletas usadas en competencias sobre una pista de tierra con saltos y obstáculos. Esta bicicleta es pequeña hasta en sus tallas más grandes y siempre tienen llantas de rin 20, los cuadros normalmente son de aluminio y las más evolucionadas son hasta de fibra de carbón. Las condiciones existentes en este sector permite implementar una pista que sería de gran atracción para su uso, inclusive la tradición de

Imbabura en este deporte dentro del ámbito nacional e internacional determina un valor agregado a esta oferta de servicio para quienes visiten Yahuarcocha.

3.1.5. CANCHA DE USO MÚLTIPLE PARA DIVERSOS DEPORTES COMO FÚTBOL SALA, BÁSQUET Y ECUAVOLEY

Uno de los atractivos que más diversión ofrece es la práctica del deporte, su práctica dentro de la cultura de la población ha servido como medio de unidad grupal y familiar, se puede afirmar que no existe grupo humano que no incluya dentro de sus actividades sociales la práctica del deporte como medio de unión y fortaleza entre sus componentes. La empresa en proyecto tiene como finalidad ofrecer un espacio para la práctica del deporte, especialmente de los más tradicionales que se practican en nuestro entorno: indoor fútbol, fútbol sala, básquet y el tradicional ecuavoley.

Para su práctica se tiene previsto construir una cancha de uso múltiple que ofrece la posibilidad de practicar estos deportes en un espacio con características especiales, construido con medidas que resultan reglamentarias para un evento deportivo, la cancha tendrá un espacio de 800 metros cuadrados (40x20) en los que se trazará con las dimensiones adecuadas para el deporte que deseen. Además, estos espacios se pueden complementar con canchas adicionales de ecuavoley, dada la práctica frecuente de este deporte muy nuestro.

3.1.6. ATENCIÓN EN SPA

SPA es un establecimiento de salud que ofrece tratamientos, terapias o sistemas de relajación, utilizando como base principal el agua. No hay un origen cierto de la palabra “SPA”. Algunos lo atribuyen al pueblo belga de SPA, que era conocido en la época romana por sus baños, mientras que otros especulan que viene del acrónimo en latín de la frase

“salus per aquam”, o sea, “salud a través del agua”.

En la actualidad, dícese de todos aquellos establecimientos de ocio y salud, donde se utilizan terapias con agua, en las modalidades de piscinas, jacuzizs, hot tub, chorros y sauna sin que usen aguas medicinales, en cuyo caso se trataría de un balneario. El concepto con el tiempo se ha ampliado a otras técnicas como aromaterapia, masajes de distintos tipos y Reik.

También se conoce como SPA a una piscina con agua caliente, con diferentes boquillas para hidromasaje, con sistema de iluminación para cromoterapia y algunas, incorporan un sistema de inducción de fragancias para proveer aromaterapia en el agua. Las condiciones del entorno y la atracción de este tipo de servicios en la sociedad actual permiten vislumbrar una alternativa apropiada de aceptación para este tipo de servicio que complementaría otros existentes en el sector y a ofrecerse por parte de la empresa de “SERVICIOS MULTIDIVERSIÓN”. Además se toma en cuenta la existencia de los servicios básicos suficientes para implementar este tipo de atractivo dentro de las instalaciones de la empresa.

3.1.7. EQUITACIÓN

La equitación es el arte de mantener el control preciso sobre un caballo, así como los diferentes modos de manejarlo. La equitación implica también los conocimientos para cuidar caballos y el uso del equipo apropiado llamado aparejo o arreos. Estos equipos son esenciales al momento de montar un caballo ya que con esto se tiene el control de animal.

Existe un tipo de equitación básica, donde lo principal es aprender a montar, y uno más avanzado, usado para saltar, realizar carreras, acarrear ganado, exhibición o equitación de alta escuela. La equitación es un deporte ecuestre que consiste en mantener el control preciso sobre un caballo y requiere de

un muy buen cuidado y limpieza del animal por parte del jinete. Estos dos tipos de actividad tienen un atractivo especial, es conocido que en esta ciudad se realiza la competencia “cacería del zorro” durante las fiestas septembrinas, lo que genera un atractivo especial su aprendizaje y dominio. Los caballos se utilizan para deportes de alta competición, como el salto, adiestramiento o doma y concursos. Los caballos también se montan para los propósitos terapéuticos ya que el montar a caballo en forma no competitiva mejora la salud humana y el desarrollo emocional. En algunas partes del mundo, todavía los utilizan para los propósitos prácticos como por ejemplo para el arado.

3.1.8. PISTA DE BAILE

Finalmente, dentro de los atractivos a implementarse está la construcción dentro de las instalaciones de la empresa una pista de baile que permita la presencia de un sector de población comprendido entre los 13 y 17 años que es un requerimiento, de acuerdo a las encuestas aplicadas. Actualmente, existe mucha tecnología que bien aprovechada puede convertirse en un atractivo real para este segmento de población que asiste a Yahuarcocha.

3.2. MERCADO META

El significado de Mercado Meta se relaciona con las necesidades que tienen las empresas de seleccionar de un segmento de mercado, la población o grupo de consumidores a los cuales se quiere llegar, en este caso, se refiere a la población que en calidad de visitantes llegan a Yahuarcocha en busca de actividades de recreación y entretenimiento dadas las condiciones del entorno y los atractivos y servicios que se encuentran en este sector. De acuerdo a las encuestas aplicadas, el mercado meta está constituido de manera general por visitantes de diversa edad, nivel social y económico, que puede fortalecerse de acuerdo al mejoramiento de los

atractivos a ofertarse y a la calidad de los mismos en vista de que no existe en otros lugares una oferta amplia como la que se prevé ofrecer.

3.3.SEGMENTO DE MERCADO

La segmentación de mercado se define como la estrategia utilizada para dividir el mercado en distintos grupos de clientes que demandan servicios productos diferentes o marketing mix distintos. La oferta de los servicios de la empresa a crearse se pueden segmentar de acuerdo con varias dimensiones: geográfica, psicográfica, demográfica, basada en criterios de comportamiento del servicio a ofertarse y por categoría del cliente. De esta forma la empresa incrementa su rentabilidad,

3.3.1. SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA

Que permite dividir a los clientes de acuerdo a los diferentes lugares de procedencia de los clientes, en este caso se toma en cuenta clientes de Ibarra, otros cantones de Imbabura, visitantes de otras provincias y del extranjero. Debe tenerse en cuenta que algunos servicios son sensibles a la cultura de una determinada característica de la población. Inicialmente, se considera que el 80% corresponde a asistentes de Ibarra e Imbabura, el resto comprende visitantes de otras partes del país y del extranjero.

3.3.2. SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA

La oferta de servicios se divide en diferentes grupos con base en características de los que demandan el servicio tales como clase social, estilo de vida, tipos de personalidad, actitudes de la persona hacia sí misma, hacia su trabajo, la familia, creencias y valores. La segmentación por actitudes se la conoce como segmentación conductual y es considerada por algunos mercadeólogos como la mejor opción para iniciar la segmentación dentro de la oferta de servicios, en este caso es importante tomar muy en cuenta.

3.3.3. SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA

La oferta se divide considerando grupos de acuerdo con variables tales como sexo, edad, ingresos, educación, etnias, salud, religión y nacionalidad. Dadas las características de la oferta lo más común será segmentar la oferta de servicios combinando dos o más variables demográficas. Al considerar la variable edad, la encuesta abarcó los siguientes rangos, con porcentajes que demuestran la tendencia de los asistentes:

20 a 25 años	11.15%
26 a 30 años	25.90%
31 a 36 años	37.05%
37 más años	25.90%

Segmentación basada en criterios de comportamiento del servicio a ofertarse, se refiere a la forma en que los usuarios utilizan el servicio y la forma en que éste encaja en sus procesos de percepción de sus necesidades y deseos. Segmentación por Categoría de Clientes: Los servicios pueden dividirse de acuerdo al costo de los servicios. En este caso, se obtuvo la siguiente información, respecto a lo que se puede pagar por los servicios a ofertarse:

Entre 5 y 10	56.83%
Entre 11 y 20	33.45%
Más de 20	9.71%

3.4. IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

Según la encuesta aplicada a padres de familia de la ciudad de Ibarra que asisten de manera frecuente a Yahuarcocha, la demanda de atractivos de diversión en esta zona de Ibarra se relaciona con actividades para todas

las edades, dado que es un centro de recreación destinado a compartir en familia o en grupos con afinidad para su entretenimiento, se puede señalar como aspectos más importantes los siguientes:

Juegos de diversion para niños de 1 a 5 años	10.61%
Juegos de diversión para niños de 5 a 12 años	10.85%
Diversiones para adolescentes 13 a 17 años	13.21%
Sitio de aprendizaje de deportes.	22.05%
Diversión para adultos karaoke, pista baile.	8.14%
Piscina, sauna turco, hidromasaje, y un SPA de asesoramiento de imagen	12.15%
Donde se pueda compartir con personas de la misma edad en charlas juegos bailoterapia y asistir a seminarios de salud y nutrición	11.67%
Un lugar que tenga todas las diversiones anteriores	11.32%

3.5.PROYECCIÓN DE LA DEMANDA: ANÁLISIS SUBJETIVO Y OBJETIVO

3.5.1. HISTÓRICO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

No existe una estadística pormenorizada ni confiable sobre la presencia de visitantes a Yahuarcocha en forma diaria, los fines de semana y feriados, según datos de carácter general nos dan una imagen de lo que representa la presencia de visitantes a este lugar que genere el desarrollo de actividades económicas. Por referencias de las asociaciones de comerciantes de tilapia en Yahuarcocha, se puede apreciar desde una doble perspectiva:

El crecimiento de los puestos de expendio de pescado en Yahuarcocha desde hace 4 años, dado que esta variedad de pez está relacionada con el lugar. El crecimiento de la oferta y demanda del producto ya preparado en

los distintos puestos de comercialización que marcan la pauta de cuantos visitantes se hacen presente en Yahuarcocha durante la semana, predominantemente los fines de semana y feriados.

3.5.2. REFERENCIA HISTÓRICA

Tabla Nro. 12

AÑO	No. DE PUESTOS	COMPRA DE TILAPIA
2005	60	60 quintales
2006	82	120 quintales
2007	97	200 quintales
2008	147	350 quintales

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

3.5.2.1. ANÁLISIS

El crecimiento del consumo de tilapia ha ido incrementando constante, tanto en el número de puestos de venta, como en la oferta y demanda de este producto. En lo relacionado a los puestos de expendio, de un año a otro ha crecido en porcentajes considerables, entre 2004 y 2005 en este aspecto, el crecimiento fue aproximadamente del 8%, hasta que en la actualidad ha conseguido llegar a más del doble de lo existente hace 4 años.

En cuanto a la adquisición de tilapia por parte de estos comerciantes que tienen sus lugares de comercialización, el crecimiento ha sido aún mayor, se duplica en el primer año y para el año actual ha llegado a quintuplicarse. Esto es muestra del mejoramiento de la infraestructura existente en este lugar y la aceptación para el consumo de un producto considerado muy agradable para degustar, a más de la oferta de otros atractivos que paulatinamente se han implementado.

3.5.3. PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO

De acuerdo a la información expuesta anteriormente, se puede hacer una proyección considerando los mismos dos aspectos: puestos de expendio de tilapia preparada y la cantidad de producto que se adquiere para la venta. Se considera además ciertas regulaciones que comienza a realizar el Municipio de Ibarra.

Tabla Nro. 13

AÑO	No. DE PUESTOS	COMPRA DE TILAPIA
2009	160	450 quintales
2010	180	650 quintales
2011	200	750 quintales
2012	220	850 quintales

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

3.5.3.1. ANÁLISIS

Este crecimiento es factible de realizarse dado en crecimiento histórico que se reconoce por quienes expenden este producto, es muy visible el aumento de asistentes a Yahuarcocha durante los fines de semana y los llamados feriados, lo que permite presumir un incremento de la demanda de todo tipo de servicios que se implementen en el lugar, un ejemplo es la oferta y demanda de tilapia en los montos antes señalados.

3.6. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Se ha señalado que la oferta que se realiza actualmente en Yahuarcocha se limita a 147 puestos fijos durante los fines de semana y los llamados feriados de comida preparada especialmente de pescado tilapia y otros platos considerado típicos del sector, 4 lanchas a motor con capacidad para 30 personas cada una, 12 canoas a remo manual, alquiler ocasional de caballos, transporte motorizado en el denominado “gusanito”, 2 motos

acuáticas. Esta información nos permite considerar que la implementación de nuevos servicios destinados a la diversión para diversos grupos con otras variables de edad, sexo, origen, nivel social y económico no tienen aún una competencia, las canchas deportivas, la práctica de bicigrós, SPA, pesca deportiva y otras actividades serán instalaciones hechas por primera vez, por lo que más que una competencia, serán los precios que impongan su demanda y consecuentemente el fortalecimiento de la empresa luego de una recuperación de la inversión realizada.

3.7. CONCLUSIONES DE ESTUDIO

3.7.1. OFERTA

La oferta por parte de la empresa de los diferentes servicios de diversión son requerimientos que contribuirán a mejorar la presencia de visitantes y turista en Yahuarcocha, es indudable que hace falta atractivos destinados a la diversión variada de acuerdo a la edad, sexo y otras variables de los asistentes.

La oferta que se realiza actualmente en Yahuarcocha se limita a 147 puestos fijos de comida preparada, 4 lanchas a motor con capacidad para 30 personas cada una, 12 canoas a remo manual, alquiler ocasional de caballos, transporte motorizado en el denominado “gusanito”, 2 motos acuáticas, actividades con precios que varían según el tamaño del pescado y el tipo de atractivo que se demanda.

La oferta de estos servicios resulta en muchas ocasiones insatisfactorias para la cantidad de visitantes y turistas que acceden a esta zona de recreación, existe carencia de otro tipo de atractivos como los que se propone implementar la empresa.

Los servicios que se ofertan se orientan a un determinado sector de población considerando la edad y el sexo, hace falta atractivos que permitan su acceso a la totalidad de quienes visitan este lugar.

3.7.2. DEMANDA

La demanda de otros servicios que no existen en Yahuarcocha son evidentes, de acuerdo a la encuesta aplicada en este estudio, la presencia de visitantes se ha ido creciendo de manera constante a través de los últimos años, esto debido a que se ha incrementado en algo el número de atractivos como los que se señalan anteriormente.

Existe una demanda de otros servicios destinados a grupos de población de menor edad, para adultos mayores, mujeres y grupos masivos como es el deporte.

El precio actual de los servicios que se ofrecen en Yahuarcocha es estimado como adecuado, sin embargo se puede considerar que una ampliación de los servicios puede bajar si se oferta de manera organizada y de forma masiva.

La demanda de otros servicios es constante, al estar Yahuarcocha ubicada cerca de Ibarra y con facilidad de acceso desde el norte del país, la presencia de visitantes a este lugar es igualmente constante, esto asegura un mercado seguro que demandará mayores servicios como las que se ha mencionado anteriormente.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO-INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.1. MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La empresa destinada a la provisión de “SERVICIOS MULTIDIVERSIÓN” se ubica en la Provincia de Imbabura que se halla al norte del territorio ecuatoriano, se la ha denominado “Provincia de los Lagos” por la presencia de importantes lagos y lagunas que le otorgan un valor turístico por excelencia, de los cuales Yahuarcocha es una de sus referencias. Sus principales datos referenciales constituyen:

4.1.1. Capital: Ibarra

4.1.2. Cantones: A más de su capital provincial, Ibarra, se complementa con los 5 cantones restantes: Antonio Ante, Cotacachi, Otavalo, Pimampiro y San Miguel de Urcuquí

4.1.3. Superficie: 4.559,3 Km²

4.1.4. Población según el INEC es de 344044 habitantes, con una tasa de crecimiento de 2.6% anua

4.2. ASPECTOS GEOGRÁFICOS IMPORTANTES

Ocupa la hoya del río Chota con territorios en la zona norte del país, parte del oriente y también de la costa. Limita al norte y sur los nudos de Boliche y Mojanda – Cajas, respectivamente, sobresalen como elevaciones principales el Imbabura de 4.560 m, el Cotacachi de 4.944 m y el Yanahurco de Piñán de 4.535 m. El Río Chota es el principal río, conforma una red hidrográfica conjuntamente con el Salinas, el Ambi y el Tahuando. Su clima es diverso, comprende el templado andino, el subtropical, tropical andino y el frío andino de los páramos. La temperatura promedio se sitúa alrededor de 18 grados centígrados.

4.3. ASPECTOS SOCIO-ECONÓMICOS

Entre los aspectos socioeconómicos más importantes podemos señalar los siguientes índices:

- 4.3.1 Composición por edades: 38,8% menores de 15 años, 19.1% entre 15 y 24 años, 36.1% entre 25 y 64 años, y 6% de 65 y más años
- 4.3.2 Población urbana: 48.7%
- 4.3.3 Población rural: 51.3%
- 4.3.4 Población Económicamente Activa: 44% del total de la población, comprende el 33.3% del sector primario, 23.6% del sector secundario, y 39.4% del sector terciario
- 4.3.5 Analfabetismo: 16%
- 4.3.6 Actividades económicas predominantes: agricultura, artesanías, pequeña industria, turismo.
- 4.3.7 Las industrias provinciales más importantes constituyen: Selva Alegre (cemento), IANCEN (azúcar), ILENSA (licores) y San Pedro (textiles)

4.4. MICROLOCALIZACIÓN

El lugar determinado para la implementación de la empresa “SERVICIOS MULTIDIVERSIÓN” es en Yahuarcocha se encuentra a 4 kilómetros de Ibarra, Cantón Ibarra, provincia de Imbabura. Cuenta con facilidades para su desarrollo, mismas que se pueden señalar en:

Facilidad de acceso vial para el lugar en el que se implementará “SERVICIOS MULTIDIVERSIÓN” mantenimiento de las condiciones adecuadas de las mismas.

La seguridad de contar en forma permanente de servicios básicos indispensables (energía eléctrica, agua potable, comunicación telefónica y acceso vial en buen estado) para el desarrollo normal de las actividades.

Su extensión de 30.000 metros cuadrados garantiza los espacios suficientes para el desarrollo de las actividades propuestas.

4.5. DISEÑO DE LAS INSTALACIONES

- 4.5.1 Paseos en lancha a motor y de remo manual.
- 4.5.2 Pesca deportiva.
- 4.5.3 Paseos en bicicleta.
- 4.5.4 Práctica de bicigrós.
- 4.5.5 Cancha de uso múltiple para diversos deportes como fútbol sala, básquet y ecuauley.
- 4.5.6 Atención en SPA.
- 4.5.7 Equitación.
- 4.5.8 Pista de baile

4.6. DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA

De acuerdo a los requerimientos de la empresa, la infraestructura física necesaria constituye:

Extensión total: 3 hectáreas.

Piscina para la siembra y producción de peces para realizar actividades de pesca deportiva 400 metros cuadrados en las que se cultivarán peces de la variedad tilapia de acuerdo a los planteamientos señalados en el marco teórico.

Puerto para la atención de paseos en lancha a motor 120 m².

Paseos en bicicleta.

Práctica de bicigrós

Cancha de uso múltiple para diversos deportes como fútbol sala, básquet y ecuauley.

Atención en SPA.

Equitación.

Pista de baile

Bodega para materiales y suministros: 200 m²

Lugar para la administración de la empresa: 120 m²: comprende una construcción de tipo convencional de la superficie antes señalada destinada a la ubicación del personal que tiene a su cargo la administración de la empresa. En este lugar se implementará el equipamiento de oficina que se ha señalado anteriormente.

4.7. PERSONAL NECESARIO

En lo relacionado al personal necesario para la administración, se considera el siguiente personal:

Tabla Nro. 14

PERSONAL	REMUNERACIÓN
Gerente General	\$ 800,00
Secretaria	\$ 350,00
Contabilidad	\$ 400,00
Administrador General	\$ 400,00
Bodeguero	\$ 300,00
Auxiliar de mantenimiento	\$ 300,00
Auxiliar de servicios	\$ 240,00
Auxiliar de servicios	\$ 240,00
Guardia	\$ 240,00
Masajista	\$ 300,00
Mensajero	\$ 240,00
Personal ocasional	\$ 240,00
PERSONAL	\$ 4.050,00

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

4.7.1. MANUAL DE FUNCIONES

4.7.1.1. GERENTE GENERAL

a. REQUISITOS:

Ingeniero con título en Administración de empresas o carreras afines.

Edad entre 30 y 40 años.

Tener experiencia mínimo de 5 años en cargos similares.

b. FUNCIONES:

Será responsable de supervisar y controlar todas las actividades de la empresa y tomará las mejores decisiones para mejorar las estrategias de la empresa.

Dirigirá con visión clara cada una de las actividades a ser desarrolladas por cada departamento.

4.7.1.2. SECRETARIA-CAJERA

a. REQUISITOS:

Profesional con título en Secretariado Ejecutivo Bilingüe.

Edad entre 25 y 35 años.

De preferencia, mujer, con buena presencia y con excelentes relaciones humanas.

Con conocimientos en paquetes informáticos de Microsoft Office.

b. FUNCIONES:

Será responsable de todas las actividades encomendadas por la gerencia

Además direccionará la información enviada por cada departamento para ser canalizada hacia la gerencia.

Recolección del dinero por venta de tickets de diversos servicios que ofrece a empresa.

4.7.1.3. CONTABILIDAD

a. REQUISITOS:

Título de Contador Público Autorizado CPA.

Título Universitario en Contabilidad y Auditoría

Experiencia mínima 5 años en la presentación de Estados Financieros y manejo de Leyes Tributarias.

Manejo de Microsoft Office y paquetes contables.

b. FUNCIONES

Será responsable de controlar y optimizar los recursos financieros de la empresa, consolidar, verificar y avalar la información generada en los diferentes departamentos de la empresa con el objeto de emitir en forma periódica los estados financieros, informes estadísticos, información tributaria y reportes gerenciales.

4.7.1.4. ADMINISTRADOR GENERAL

a. REQUISITOS

Título en Administración de Empresas o carreras afines.

Edad entre 30 y 40 años.

Tener experiencia mínimo de 3 años en cargos similares.

b. FUNCIONES:

Será responsable de controlar el desarrollo de todas las actividades de la empresa y tomará las mejores decisiones para mejorar los servicios que presta la empresa. Dirigirá con visión clara cada una de las actividades a ser desarrolladas por cada empleado en los servicios que presta la empresa.

4.7.1.5. BODEGUERO

a. REQUISITOS

Bachiller Técnico en Contabilidad

Experiencia mínima 5 años en funciones similares a la propuesta por la empresa.

Manejo de Microsoft Office y paquetes contables.

b. FUNCIONES

Llevar registro de los bienes de la empresa.

Facilitar el uso de los bienes necesarios para los servicios que presta la empresa.

Verificar el estado de los bienes de la empresa.

Reportar en forma permanente el estado de los mismos y los nuevos requerimientos de reposición.

4.7.1.6. AUXILIAR DE MANTENIMIENTO

a. REQUISITOS

Bachiller Técnico en Mecánica automotriz, industrial o electricidad.

Edad entre 25 y 30 años

Experiencia en mantenimiento de equipos e instalaciones.

b. FUNCIONES

Velar por el buen funcionamiento de las instalaciones de la empresa.

Manejo de la lancha a motor fuera de borda

Realizar reparaciones básicas de los equipos e instalaciones existentes en la empresa.

4.7.1.7. AUXILIAR DE SERVICIOS

a. REQUISITOS

Mínimo Bachiller.

Edad entre 25 y 30 años

Experiencia en mantenimiento de equipos e instalaciones y manejo de equipos de amplificación.

b. FUNCIONES

Velar por el buen funcionamiento de las instalaciones de la empresa.

Mantenimiento y aseo de las instalaciones de la empresa.

Reportar en forma diaria sobre novedades en las instalaciones y equipos existentes en la empresa.

4.7.1.8. MENSAJERO

a. REQUISITOS:

Mínimo bachiller, de preferencia hombre.

Edad entre 25 y 30 años.

Responsable.

b. FUNCIONES

Será responsable de la mensajería de cada departamento y tendrá cronograma establecido de actividades.

4.7.1.9. MASAJISTA.

a. REQUISITOS

Mínimo Bachiller

Experiencia en las actividades a desarrollar

Excelentes relaciones humanas

b. FUNCIONES

Realizar masajes de distintos tipos de acuerdo a la solicitud de quienes soliciten.

4.7.1.10. GUARDIA.

a. REQUISITOS:

Mínimo instrucción secundaria

Tiene que ser persona responsable y honorable.

Servicio Militar Obligatorio (Acuartelamiento)

Edad entre 25 y 35 años.

Tener experiencia en la rama.

b. FUNCIONES:

Será fiel cumplidor de la seguridad de las instalaciones de la empresa.

4.8. FLUJOGRAMAS DE PROCESOS

El usuario que acude a la Empresa “SERVICIOS MULTIDIVERSIÓN” cumple un breve proceso para ser atendido con lo que solicita, este proceso constituye tiene como objetivo: Recibir eficientemente un servicio solicitado por el cliente y ofertado por la empresa “SERVICIOS MULTIDIVERSIÓN”:

Tabla Nro. 15

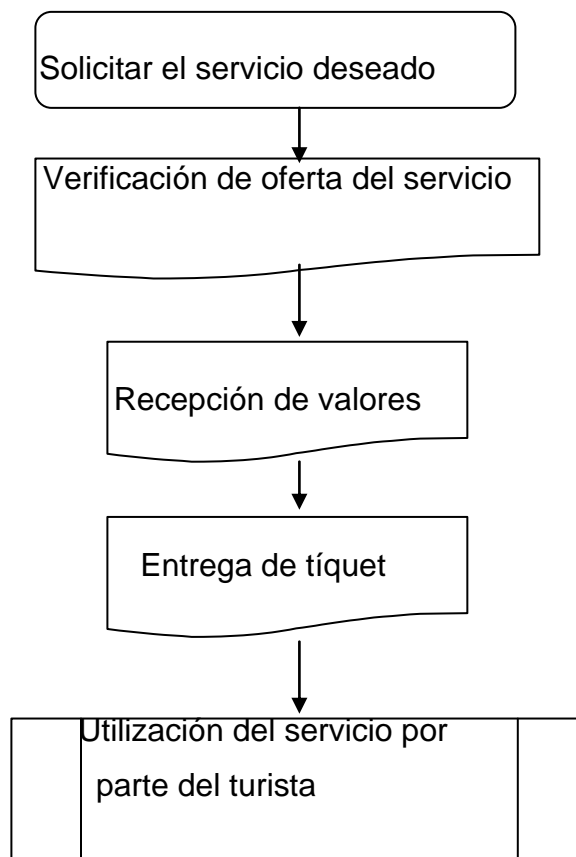
REQUISITOS	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	TIEMPO
<ul style="list-style-type: none">• Solicitar el servicio deseado en recepción.• Pagar el valor respectivo.• Recibir el tíquet respectivo	<ul style="list-style-type: none">• Verificación de posibilidad real del servicio• Recepción de valores• Registro de valores recibidos.• Entrega del ticket respectivo	Secretaria-recaudadora	<ul style="list-style-type: none">• 1 minuto

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

Este breve proceso tiene el siguiente flujo grama.

Gráfico Nro. 9



Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

4.9. PRESUPUESTO TÉCNICO

El presupuesto técnico de la empresa está determinado por los siguientes valores destinados a la inversión inicial

Contrato de arrendamiento:	18.000,00 USD
Construcción de instalaciones de administración:	33.000,00 USD
Paseos en lancha a motor y de remo manual:	27.400,00 USD

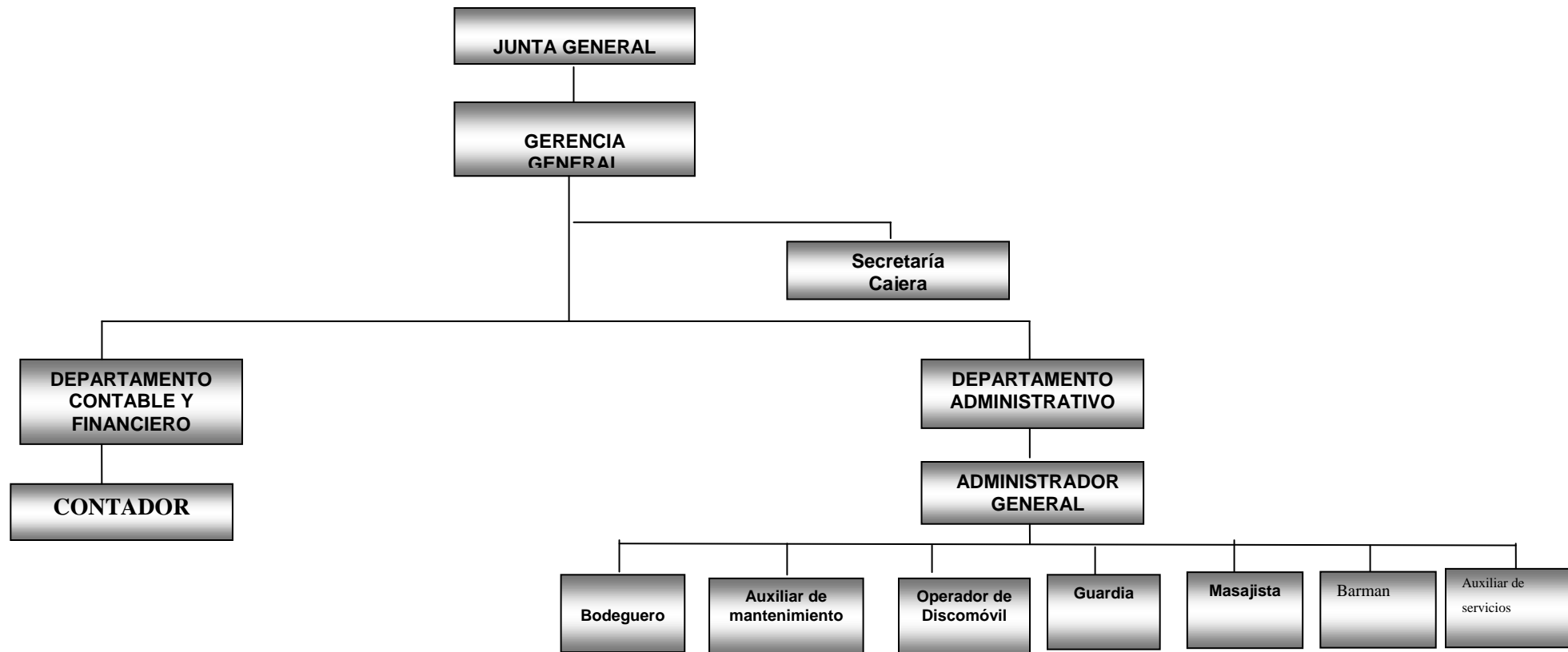
Pesca deportiva:	3.640,00 USD
Paseos en bicicleta:	3.200,00 USD
Práctica de bicigrós:	3.200,00 USD
Cancha de uso múltiple para diversos deportes como fútbol sala, básquet y ecuauley:	13.200,00 USD
Atención en SPA:	19.400,00 USD
Equitación:	4.200,00 USD
Pista de baile:	33.210,00 USD
Muebles para administración:	4.620,00 USD
GRAN TOTAL DE LA INVERSIÓN:	163.070,00 USD

4.10. TAMAÑO DEL PROYECTO

Considerando el tamaño del proyecto, esta empresa puede catalogarse como pequeña, de tipo privado en las que el empresario es un particular con personalidad de derecho privado.

4.11. ESTRUCTURA ORGÁNICA

GRÁFICO NRO. 10



Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

4.12. ESTRUCTURA LEGAL DE LA EMPRESA

ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA LIMITADA DE SERVICIOS “SERVICIOS MULTIDIVERSIÓN”

En la ciudad de Ibarra, día lunes ocho de diciembre del año dos mil ocho. Ante mí Doctor xxxxxxxxxxxxxxxx. Notario xxxxxxxxxxxx del Cantón Ibarra. Comparecen la señora: Maricela Vásquez B., casada y el señor Julio Yépez, casado, mayores de edad, de nacionalidad ecuatoriana, hábiles para contratar y obligarse, vecinos de esta ciudad a quienes les conozco de lo que doy fe y dicen que han convenido en elevar a escritura pública el contrato cuya minuta me presentan y que copiada literalmente es del tenor que sigue: SEÑOR NOTARIO: En su registro de Escrituras Públicas, sírvase incorporar el Contrato de Sociedad Civil de comercio que tendrá como razón social “SERVICIOS MULTIDIVERSIÓN”, al tenor de las siguientes cláusulas: COMPARECIENTES.- Comparecen, libre y voluntariamente, por sus propios y personales derechos, a la celebración del presente contrato de Sociedad Civil y Comercio., Uno) La señora Maricela Vásquez B.; Dos) El señor Julio Yépez, los comparecientes de son de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, de estado civil solteros, plenamente capaces para contratar y obligarse, quienes, manifiestan que es su voluntad fundar y constituir, como en efecto constituyen, una Compañía Limitada con la denominación de “SERVICIOS MULTIDIVERSIÓN”, que funcionará acorde a las disposiciones legales vigentes y a los siguientes estatutos.- **ESTATUTOS DE LA SOCIEDAD CIVIL DE COMERCIO “SERVICIOS MULTIDIVERSIÓN”.-** **ARTICULO PRIMERO: DENOMINACIÓN Y DOMICILIO.-** La Sociedad Civil de Comercio que se funda se denominará “SERVICIOS MULTIDIVERSIÓN”. El domicilio principal de la sociedad será la ciudad de Ibarra, pero podrá establecer sucursales, oficinas o agencias en otros lugares del país y en el exterior.- **ARTÍCULO SEGUNDO: DURACIÓN.-** El plazo de duración de la sociedad será de treinta años, contados desde la fecha de inscripción en el Registro Mercantil del Cantón Ibarra. Este Plazo podrá ser ampliado o la

sociedad disolverse y liquidarse antes de su cumplimiento de conformidad con lo que se determina sobre el particular en el Código Civil y en estos estatutos.- **ARTÍCULO TERCERO: OBJETO.-** La Sociedad tendrá por objeto la prestación de servicios de diversión a quien interese. Todos estos servicios tendrán como finalidad promover la distracción y esparcimiento a quien solicite. Para el cumplimiento de su objeto social, la sociedad podrá realizar todo acto o contrato permitido por la Ley y que sea acorde con su finalidad.- **ARTICULO CUARTO: CAPITAL SOCIAL.-** El capital social es de 66.085, 00 dividido en 65.085 acciones de un DÓLAR AMERICANO (S/.1,00) cada una numeradas del uno al veinticinco mil.- **ARTÍCULO QUINTO: CERTIFICADOS DE APORTACIÓN.-** La sociedad entregará a cada socio un certificado de aportación, en el cual se expresará necesariamente su carácter de no negociable y el número de participaciones que por su aporte le corresponde. Los certificados serán firmados por el Presidente y el Gerente General.- **ARTÍCULO SEXTO: TRANSFERENCIA DE PARTICIPACIONES.-** Las participaciones son transferibles por el acto entre vivos en beneficios de otro u otros socios o de terceros, con el consentimiento unánime del capital social. La cesión se hará por escritura pública.- **ARTICULO SÉPTIMO: AUMENTO Y DISMINUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL.-** a) los aumentos y disminuciones del capital social serán acordados por la Junta General de Socios con el quórum y mayoría establecidos en el artículo duodécimo, letra c) de estos estatutos.- b) la Junta General no tomará resoluciones encaminadas a reducir el capital social, si ello implicare la devolución a los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas, excepto en el caso de exclusión de un socio, previa la liquidación de su aporte.- c) En caso de aumento de capital social, los socios tendrían derecho preferentemente, en proporción a sus respectivas participaciones, para suscribir dicho aumento.- **ARTÍCULO OCTAVO: DERECHOS, OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DE LOS SOCIOS.-** Los socios tiene los derechos, obligaciones y responsabilidades que se señalen en el Código Civil y en

estos estatutos **ARTÍCULO NOVENO: RÉGIMEN Y ADMINISTRACIÓN.-** La Junta General de Socios, legalmente constituida es el órgano supremo de la sociedad. La sociedad será administrada por el Presidente y el Gerente General.- **ARTICULO DÉCIMO: DE LAS JUNTAS GENERALES.-** a) Las Juntas Generales podrán ser ordinarias o extraordinarias y se reunirán en el domicilio social.- **b)** Las Juntas Generales ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro del primer trimestre posterior a la finalización del ejercicio económico de la sociedad **c)** Las Juntas Generales extraordinarias se reunirán cuando fueren convocadas, para tratar los asuntos determinados en la convocatoria.- **ARTÍCULO UNDÉCIMO: CONVOCATORIA** a) El Gerente General convocará a las Juntas Generales por la Prensa, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía, con ocho (8) días de anticipación , por lo menos, al fijado para la reunión, **b)** Las Juntas Generales deliberarán y resolverán exclusivamente sobre los asuntos que las haya motivado y consten en las respectivas convocatorias.- **ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO: QUÓRUM Y RESOLUCIONES.-** a) Las Juntas Generales no podrán constituirse para deliberar en primera convocatoria, si no está representado por los concurrentes más del cincuenta (50%) por ciento del capital pagado. **b)** En segunda convocatoria, las Juntas Generales podrán reunirse con el capital presente y así se expresará en la convocatoria. **c)** En segunda convocatoria, Las Juntas Generales podrán reunirse con el capital presente y así se expresará en la convocatoria. **c)** Salvo disposición legal en contrario, las resoluciones de las Junta General se tomarán por mayoría de votos del capital pagado asistente a la reunión.- **ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO: JUNTA UNIVERSALES.-** No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, Las Juntas se entenderán convocadas y quedarán validamente constituidas en cualquier tiempo y lugar dentro del territorio nacional para tratar cualquier asunto, siempre que este presente todos el capital y los asistentes acepten por unanimidad la celebración de la Juntas. Todos los

concurrentes deberán suscribir el acta respectiva bajo sanción de nulidad.-

ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO: ASISTENCIA Y REPRESENTACIÓN.- Los socios podrán concurrir personalmente o hacerse representar por persona extraña mediante poder notarial o por carta dirigida al Presidente o al Gerente General con anterioridad a la celebración de la Junta.- **ARTÍCULO**

DÉCIMO QUINTO: DIRECCIÓN Y ACTAS.- a) La Junta General está dirigida por el Presidente y en su ausencia la persona a quien la Junta elija como secretario AD-Hoc.- **c)** El Presidente o la persona que hubiere actuado como tal y el Secretario suscribirán el acta correspondiente, salvo lo previsto en el artículo décimo tercero, **d)** De cada junta se formará un expediente con copia del acta y los documentos que sirvan para justificar que la junta se celebró válidamente.- **ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO: ATRIBUCIONES DE LA**

JUNTA GENERAL.- Corresponde a la Junta General: **a)** Elegir al presidente y al Gerente General de la sociedad por el periodo de tres (3) años.- **b)** Fijar la remuneración del Presidente y del Gerente General. **c)** Designar a los fiscalizadores, si se considera conveniente. **d)** Examinar las cuentas, balances e informes de administradores y dictar la resolución correspondiente, **e)** Resolver sobre el destino de los beneficios sociales **f)** Acordar en cualquier tiempo la remoción, por causas legales, de los administradores falta o ausencia de éste con todas sus atribuciones y deberes.- **ARTÍCULO DÉCIMO NOVENO: DEL GERENTE GENERAL.-**

Corresponde al Gerente General: **a)** Representar a la sociedad según lo dispuesto en el artículo décimo séptimo **b)** Presentar a la Junta General, en el plazo de tres meses contados desde la terminación del ejercicio económico, una memoria razonada acerca de la situación de la sociedad, el balance general y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias. **c)** Responder por los bienes, valores y archivos de la sociedad, **d)** Actuar como secretaria de la Junta General **e)** Ejercer todas las demás funciones que fueren necesarias o convenientes para el cumplimiento de la finalidad social.-

ARTÍCULO VIGÉSIMO: FONDO DE RESERVA.- La sociedad formará un

fondo de reserva que se integrará tomando de las utilidades líquidas y realizadas de cada ejercicios económico un cinco por ciento, hasta que dicho fondo sea equivalente al veinte por ciento (20%) del capital social **ARTÍCULO VIGÉSIMO PRIMERO: EJERCICIO ECONÓMICO.-** El ejercicio económico de la sociedad comprende el periodo entre el primero de enero y el treinta y uno de diciembre de cada año.- **ARTÍCULO VIGÉSIMO SEGUNDO: UTILIDADES.-** Las utilidades obtenidas en cada ejercicio social se destinarán en la forma que determine la Junta General de Socios.- **ARTÍCULO VIGÉSIMO TERCERO: DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.-** La sociedad se disolverá por las causas establecidas en el Código Civil o por decisión de la Junta General de Socios. En caso de cualquier otro funcionario cuyo cargo hubiere sido creado por estos estatutos. **g)** Decidir la fusión, transformación, disolución y liquidación de la sociedad y cualquier reforma del contrato social, así como la enajenación total de los activos y pasivos de la sociedad. **h)** Consentir en la cesión o traspaso de las participaciones y en la admisión de nuevos socios. **i)** Fijar el porcentaje de utilidades que deben destinarse a la formación del fondo de reserva legal. **j)** Interpretar en forma obligatoria para los socios cualquier otro asunto cuya resolución no esté atribuida en los presentes estatutos a otro órgano y ejercer todas las demás atribuciones que la Ley señale para la Junta General de Socios.- **ARTÍCULO DÉCIMO SÉPTIMO: REPRESENTACIÓN DE LA SOCIEDAD.-** La representación legal de la sociedad, tanto judicial como extrajudicial corresponde al Presidente y al gerente General, individualmente a cada uno de ellos, quines tendrán los mas amplios poderes a fin de que representen a la sociedad en todos los asuntos relacionados con su giro o tráfico. **ARTÍCULO DÉCIMO OCTAVO: DEL PRESIDENTE.-** Corresponde al Presidente: **a)** Dirigir las sesiones de Junta General. **b)** Suscribir los certificados de aportaciones **c)** Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la Junta General. **d)** Representar a la sociedad según lo dispuesto en el artículo décimo séptimo, **e)** Reemplazar al Gerente General en caso de disolución y

liquidación de la sociedad, la Junta General nombrará un liquidador principal y un suplente.- **ARTÍCULO VIGÉSIMO CUARTO: SUSCRIPCIÓN Y PAGO DEL CAPITAL SOCIAL.-** El capital se encuentra suscrito y pagado, de la siguiente manera: Los socios recibirán, a cambio de sus aportes, el número de participaciones que se señalan a continuación:

Socio	Aporte en Capital Numerario Pagado	Número de participaciones
Maricela Vásquez B.		
Julio Yépez		
TOTAL		

Los socios facultan a la señora Maricela Vásquez, para que realice todos los trámites necesarios para la constitución de la sociedad, para que obtenga el R.U.C. la Patente Municipal y convoque a la primera Junta General de Socios. Usted señor Notario se dignará agregar las demás solemnidades de ley para la plena validez de esta escritura. **f) Ilegible.-** Dr. Edison Burbano Portilla. Registro tres mil cuatrocientos sesenta y Uno C.A.- Registro ciento ochenta y cinco C.A.I.- (hasta aquí la minuta).- Para el otorgamiento de ésta escritura cuya cuantía queda determinada, se observaron los preceptos legales del caso; y, leído este instrumento, íntegramente por mi el Notario a los otorgantes, aquellos lo aprueban en todas sus partes, se ratifican en lo expuesto y firman conmigo.- De todo lo que doy Fe.-

Maricela Vásquez B.
C.C. 1001813250

Julio Yépez
CC. 1710455484

4.13. SEGUIMIENTO Y MONITOREO

TABLA NRO. 16

ACTIVIDADES:	TIEMPO																			
	MES 1					MES 2					MES 3					MES 4				
	1	2	3	4		1	2	3	4		1	2	3	4		1	2	3	4	
Constitución de la Empresa	X	X																		
Negociación y firma de contrato arrendamiento		X	X																	
Adecuaciones generales del terreno						X	X													
Acometida de agua potable y energía eléctrica						X	X	X												
Construcción de instalaciones de administración							X				X	X	X	X		X				
Construcción de pista de baile											X	X	X	X		X	X	X	X	
Construcción de instalaciones SPA											X	X	X	X		X	X	X	X	
Construcción de piscina para pesca deportiva											X	X	X	X						
Adecuación de pistas de bicigrós y ciclismo																X	X			
Construcción de cancha de uso múltiple																X	X	X	X	
Adecuación de espacios para el puerto											X	X	X	X						
Adquisición de implementos para los servicios ofertados																X	X	X	X	
Instalación de equipos																X	X	X	X	X
Inauguración de la empresa "SERVICIOS MULTIDIVERSIÓN"																				X

Fuente: Investigación Directa

Autor:

Maricela

Vásquez

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO

5.1. PRESUPUESTO DE LA INVERSIÓN

El presupuesto de inversión que necesita el proyecto para ser ejecutado, detallado por servicio es como sigue

5.1.1. CONTRATO DE ARRENDAMIENTO.

- Pago de garantía por arriendo: 5.000,00 USD
- Pago de arrendamiento anual de 3 hectáreas a \$ 4.000,00 c/u USD: 12.000,00 USD
- Adecuaciones iniciales: 1.000,00 USD

TOTAL 18.000,00 USD

5.1.2. CONSTRUCCIÓN DE INSTALACIONES DE ADMINISTRACIÓN.

- Instalaciones acometidas de agua potable: 600,00 USD
- Instalaciones de energía eléctrica: 2.000,00 USD
- Oficina: 30 m² a 200 USD cada m² 6.000,00USD
- Casa de guardianía: 72m² 200 USD cada m² 14.400,00USD
- Bodega: 100m² 100 USD cada m² 10.000,00 USD

TOTAL 33.000,00 USD

5.1.3. PASEOS EN LANCHAS A MOTOR Y DE REMO MANUAL.

- Compra de embarcación de fibra de vidrio y motor fuera de borda: 20.000,00 USD

- Adecuaciones adicionales en la embarcación: 600,00 USD
- Adecuación de espacios para el puerto: 2.000,00 USD
- Compra de 80 salvavidas a 10,00 USD c/u: 800,00 USD
- Compra de 4 canoas a remo: 1.000,00 USD c/u 4.000,00 USD

TOTAL 27.400,00 USD

5.1.4. PESCA DEPORTIVA.

- Construcción de piscina para crianza de tilapia: 3.000,00 USD
- Compra de alevines de tilapia: 50,00USD
- Compra de alimento para tilapias: 90,00 USD
- Adquisición de elementos de pesca 500,00 USD

TOTAL 3.640,00 USD

5.1.5. PASEOS EN BICICLETA.

- Adecuaciones de los recorridos: 1.000,00 USD
- Compra de 5 bicicletas a 400,00 USD c/u 2.000,00 USD
- Compra de cascos protectores a 40,00 USD c/u 200,00 USD

TOTAL 3.200,00 USD

5.1.6. PRÁCTICA DE BICICRÓS.

- Adecuaciones de los recorridos: 1.000,00 USD
- Compra de 5 bicicletas a 400,00 USD c/u 2.000,00 USD
- Compra de cascos protectores a 40,00 USD c/u 200,00 USD

TOTAL 3.200,00 USD

5.1.7. CANCHA DE USO MÚLTIPLE PARA DIVERSOS DEPORTES COMO FÚTBOL SALA, BÁSQUET Y ECUAVOLEY.

- Construcción de la cancha multideportes en extensión de 20 x 30 m. 12.600,00 USD.
- Implementos para los deportes (vóley, básquet, futbol sala) 600,00 USD.

TOTAL 13.200,00 USD

5.1.8. ATENCIÓN EN SPA.

- Construcción baño sauna: 3.500,00 USD
- Construcción baño turco: 3.500,00 USD
- Construcción hidromasaje: 1.600,00 USD
- Construcción duchas y baños sanitarios: 5.000,00 USD
- Sala de masajes: 4.000,00 USD
- Otras implementaciones: 1.800,00 USD

TOTAL 19.400,00 USD

5.1.9. EQUITACIÓN.

- Adecuaciones de los recorridos: 1.000,00 USD
- Compra de 3 caballos a 600,00 USD c/u 1.800,00 USD
- Adquisición de implementos de hípica 1.200,00 USD
- Compra de cascos protectores a 40,00 USD c/u 200,00 USD

TOTAL 4.200,00 USD

5.1.10. PISTA DE BAILE

• Pista de baile: 120m ² 200 USD cada m ²	24.000,00 USD
• Equipos de amplificación:	3.000,00 USD
• Equipos de servicio de bar	2.250,00 USD
• Equipos SS.HH.	960.00 USD
• Licores bebidas	1.500.00 USD
• Mobiliario para pista de baile:	1.500,00 USD

TOTAL 33.210,00 USD

5.1.11. MUEBLES PARA ADMINISTRACIÓN.

Tabla Nro. 17

RUBRO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO USD	PRECIO TOTAL USD
ARCHIVADOR	2	120	\$ 240,00
ESCRITORIO – FAX	1	360	\$ 360,00
TELÉFONO	1	100	\$ 100,00
ESCRITORIO	1	250	\$ 250,00
CAFETERA	1	80	\$ 80,00
MODULARES	3	100	\$ 300,00
JUEGO DE MUEBLES	1	450	\$ 450,00
SILLAS GIRATORIAS	2	70	\$ 140,00
ESTANTERÍAS	6	40	\$ 240,00
EQUIPOS DE COMUNICACIÓN	4	80	\$ 320,00
EQUIPOS SEGURIDAD	2	120	\$ 240,00
EQUIPOS CONTRA INCENDIO	5	100	\$ 500,00
EQUIPO DE COMPUTO	2	700	\$ 1.400,00
TOTAL	26		\$ 4.620,00

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

GRAN TOTAL DE LA INVERSIÓN: 163.070,00 USD

Detalle que genera el siguiente cuadro de resumen de inversiones

5.2.RESUMEN DE INVERSIONES

Tabla Nro. 18

ACTIVOS DIFERIDOS	VALOR
COSTOS DE CONSTITUCIÓN ADECUACIONES LOCAL	25.000,00
COSTOS DE CONSTITUCIÓN LEGALIZACIÓN DE LA EMPRESA	1.000,00
GARANTÍA LOCAL	5.000,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	31.000,00

ACTIVOS FIJOS	
EQUIPOS DE OFICINA	100,00
EQUIPO DE PESCA	500,00
EQUIPOS CONTRA INCENDIOS	500,00
EQUIPO DE COMUNICACIÓN	560,00
EQUIPO DE DEPORTES	600,00
EQUIPOS SSHH	960,00
EQUIPO COMPUTACIÓN	1.400,00
EQUIPOS DE SERVICIO DEL BAR	1.505,00
MENAJE	825,00
EQUIPO DE AUDIO Y SONIDO	3.000,00
EQUIPO DE EQUITACIÓN	1.400,00
MUEBLES Y ENSERES	3.480,00
EQUIPO BICICLETAS	4.400,00
EQUIPO EMBARCACIÓN	25.400,00
PLANTA	72.000,00
SEMOVIENTES	1.800,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	118.430,00
TOTAL ACTIVOS	149.430,00

CAPITAL DE TRABAJO	15.799,93
---------------------------	------------------

TOTAL INVERSIONES	165.229,93
--------------------------	-------------------

PRÉSTAMO 60%	99.137,96
CAPITAL SOCIAL 40 %	66.091,97

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.2.1. ACTIVOS FIJOS

La empresa debe contar con activos fijos y se depreciarán de acuerdo a los porcentajes establecidos en el reglamento de ley del régimen tributario interno.

Tabla Nro. 19

ACTIVO FIJO	VALOR DE DEPRECIACIÓN
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3 AÑOS DE VIDA ÚTIL 33,33% ANUAL
MUEBLES ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA	10 AÑOS DE VIDA UTIL 10 % ANUAL
PLANTA Y EQUIPO	20 AÑOS DE VIDA ÚTIL 5% ANUAL

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

RESUMEN DE DEPRECIACIÓN

Tabla Nro. 20

DESCRIPCIÓN	VALOR	TIEMPO	DEPRECIACIÓN ANUAL
EQUIPOS DE OFICINA	\$100,00	10 años	\$10,00
EQUIPO DE PESCA	\$500,00	10 años	\$50,00
EQUIPOS CONTRA INCENDIOS	\$500,00	10 años	\$50,00
EQUIPO DE COMUNICACIÓN	\$560,00	10 años	\$56,00
EQUIPO DE DEPORTES	\$600,00	10 años	\$60,00
EQUIPOS SSHH	\$960,00	10 años	\$96,00
EQUIPOS DE SERVICIO DEL BAR	\$1.505,00	10 años	\$150,50
MENAJE	\$825,00	3 Años	\$275,00
EQUIPO DE AUDIO Y SONIDO	\$3.000,00	10 años	\$300,00
EQUIPO DE EQUITACIÓN	\$1.400,00	10 años	\$140,00
MUEBLES Y ENSERES	\$3.480,00	10 años	\$348,00
EQUIPO BICICLETAS	\$4.400,00	10 años	\$440,00
EQUIPO EMBARCACIÓN	\$25.400,00	10 años	\$2.540,00
PLANTA	\$72.000,00	20 años	\$3.600,00
SEMOVIENTES (CABALLOS)	\$1.800,00	3 AÑOS	\$600,00
EQUIPO COMPUTACIÓN	\$1.400,00	3 años	\$466,67
TOTAL	\$118.430,00		\$9.182,17

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.2.2. EQUIPOS DE OFICINA

Se deberá adquirir 2 teléfonos 1 para la oficina administrativa y otro en el bar

Tabla Nro. 21

EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
TELÉFONOS	2	50	100
TOTAL			100

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN DE LOS EQUIPOS DE OFICINA

Tabla Nro. 22

EQUIPOS DE ÁREA DE OFICINA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VALOR DEPRECIABLE USD	100										
EQUIPOS DE ÁREA DE OFICINA 10% USD		10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		10,00	20,00	30,00	40,00	50,00	60,00	70,00	80,00	90,00	100,00
VALOR EN LIBROS USD		90,00	80,00	70,00	60,00	50,00	40,00	30,00	20,00	10,00	-

Fuente: Tabla 21

Autor: Maricela Vásquez

5.2.3. EQUIPOS DE PESCA

Se requiere que se compre 10 cañas de pescar para el servicio de la pesca deportiva

Tabla Nro. 23

EQUIPO DE PESCA	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
CAÑAS DE PESCAR 10%	10	50	500
TOTAL			500

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE PESCA

Tabla Nro. 24

EQUIPOS DE ÁREA DE PESCA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VALOR DEPRECIABLE USD	500										
EQUIPOS DE ÁREA DE PESCA 10%USD		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
VALOR EN LIBROS		450	400	350	300	250	200	150	100	50	-

Fuente: Tabla 23

Autor: Maricela Vásquez

5.2.4. EQUIPOS CONTRA INCENDIOS

Con el fin de cumplir con los requerimientos del cuerpo de bomberos y para velar por la seguridad de los clientes es necesario contar con extinguidores, los cuales para este tipo de centros son de 10 libras

Tabla Nro. 25

EQUIPOS CONTRA INCENDIOS	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
EXTINTORES DE INCENDIOS 10 LIBRAS	5	100	500
TOTAL			500

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS PARA INCENDIOS

Tabla Nro. 26

EQUIPOS CONTRA INCENDIOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VALOR DEPRECIABLE USD	500										
EQUIPOS CONTRA INCENDIOS USD 10%		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
VALOR EN LIBROS USD		450	400	350	300	250	200	150	100	50	-

Fuente: Tabla 25
Autor: Maricela Vásquez

5.2.5. EQUIPOS DE COMUNICACIÓN

La empresa debe contar con 4 radios de comunicación para que el personal permanezca siempre comunicados para poder dar la mejor atención a los clientes

Tabla Nro. 27

EQUIPO DE COMUNICACIÓN	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
RADIOS DE COMUNICACIÓN	4	140	560
TOTAL			560

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE COMUNICACIÓN

Tabla Nro. 28

EQUIPOS DE COMUNICACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VALOR DEPRECIABLE USD	560										
EQUIPOS DE COMUNICACIÓN USD 10%		56	56	56	56	56	56	56	56	56	56
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		56	112	168	224	280	336	392	448	504	560
VALOR EN LIBROS USD		504	448	392	336	280	224	168	112	56	-

Fuente: Tabla 27
Autor: Maricela Vásquez

5.2.6. EQUIPO DE DEPORTE

Es necesario contar con los implementos necesarios para alquilar en los servicios de vóley básquet y fútbol.

Tabla Nro. 29

EQUIPO DE DEPORTES	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
BALONES VÓLEY	5	34,00	170,00
BALONES DE BÁSQUET	5	34,00	170,00
BALONES DE FÚTBOL SALA	5	34,00	170,00
RED DE VÓLEY	2	45,00	90,00
TOTAL			600,00

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE DEPORTES

Tabla Nro. 30

EQUIPOS DE DEPORTES	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VALOR DEPRECIABLE USD	600										
EQUIPOS DE DEPORTES USD 10%		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		60	120	180	240	300	360	420	480	540	600
VALOR EN LIBROS USD		540	480	420	360	300	240	180	120	60	-

Fuente: Tabla 29

Autor: Maricela Vásquez

5.2.7. EQUIPOS DE SSHH

Se necesita contar en la empresa en el área de SSHH con dispensadores de papel higiénico de jabón líquido y secadores de manos.

Tabla Nro. 31

EQUIPOS SSHH	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
SECADORES DE MANOS	4	100,00	400,00
DISPENSADORES DE PAPEL HIGÉNICO	4	70,00	280,00
DISPENSADORES DE JABÓN LÍQUIDO	4	70,00	280,00
TOTAL			960,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE SSHH

Tabla Nro. 32

EQUIPOS DE SSHH	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VALOR DEPRECIABLE USD	960										
EQUIPOS DE SSHH USD 10%		96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		96	192	288	384	480	576	672	768	864	960
VALOR EN LIBROS USD		864	768	672	576	480	384	288	192	96	-

Fuente: Tabla 31

Autor: Maricela Vásquez

5.2.8. EQUIPOS DE SERVICIO DE BAR

Se debe contar en el servicio de bar con todos los implementos necesarios

Tabla Nro. 33

EQUIPOS DE SERVICIOS DE BAR	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
LICUADORA	1	50,00	50,00
MICROONDAS	1	200,00	200,00
CAFETERA	1	80,00	80,00
COCINA	1	450,00	450,00
REFRIGERADORA	1	665,00	665,00
TANQUE DE GAS	2	30,00	60,00
TOTAL			1.505,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE SERVICIO DE BAR

Tabla Nro. 34

EQUIPOS DE SERVICIOS DE BAR	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VALOR DEPRECIABLE USD	1.505										
EQUIPOS DE SERVICIOS DE BAR USD 10%		151	151	151	151	151	151	151	151	151	151
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		151	301	452	602	753	903	1.054	1.204	1.355	1.505
VALOR EN LIBROS USD		1.355	1.204	1.054	903	753	602	452	301	151	-

Fuente: Tabla 33

Autor: Maricela Vásquez

5.2.9. MENAJE

Es necesario contar con menaje que básicamente implica los elementos indispensables y complementarios para servir los productos

Tabla Nro. 35

MENAJE	NÚMERO	COSTO USD	TOTAL USD
VASOS	200	0,10	20,00
CHAROLES	20	1,00	20,00
HIELERAS	20	0,50	10,00
VAJILLAS	5	100,00	500,00
MANTELES	30	5,00	150,00
ADORNOS DE MESA	25	5,00	125,00
TOTAL			825,00

Fuente: Investigación Directa
 Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN MENAJE

Tabla Nro. 36

EQUIPOS DE SERVICIOS DE BAR	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VALOR DEPRECIABLE USD	825			
EQUIPOS DE SERVICIOS DE BAR USD 33.33%		275	275	275
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		275	550	825
VALOR EN LIBROS USD		550	275	

Fuente: Tabla 35
 Autor: Maricela Vásquez

5.2.10. EQUIPO DE AUDIO Y SONIDO

Se necesita también contar con equipos que permitan ofrecer una alta calidad en sonido e iluminación, para lo cual se necesita de la adquisición de un cd móvil completo.

Tabla Nro. 37

EQUIPOS DE AUDIO	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
EQUIPOS DE AUDIO	1	300,00	300,00
POTENCIA	1	200,00	200,00
MEZCLADORA	1	200,00	200,00
ECUALIZADOR	1	210,00	210,00
CAJAS	3	250,00	750,00
LUCES	4	180,00	720,00
MICRÓFONOS	2	150,00	300,00
CONSOLA	1	250,00	250,00
AUDÍFONOS	1	50,00	50,00
CABLES DE INSTALADOR	20	1,00	20,00
TOTAL			3.000,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE AUDIO Y VIDEO

Tabla Nro. 38

EQUIPOS DE AUDIO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VALOR DEPRECIABLE USD	3.000										
EQUIPOS DE ÁREA DE OPERACIÓN USD 10%		300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		300	600	900	1.200	1.500	1.800	2.100	2.400	2.700	3.000
VALOR EN LIBROS USD		2.700	2.400	2.100	1.800	1.500	1.200	900	600	300	-

Fuente: Tabla 37

Autor: Maricela Vásquez

5.2.11. EQUIPOS DE EQUITACIÓN

Para el servicio de equitación se necesita adquirir implementos de hípica y cascos de protección para que este deporte se practique con todas las seguridades que se requieren

Tabla Nro. 39

EQUIPOS DE EQUITACIÓN	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
IMPLEMENTOS DE HÍPICA	3,00	400,00	1200,00
CASCOS DE PROTECCIÓN	5,00	40,00	200,00
TOTAL			1.400,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE EQUITACIÓN

Tabla Nro. 40

EQUIPOS DE ÁREA DE EQUITACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VALOR DEPRECIABLE USD	1.400										
EQUIPOS DE ÁREA DE EQUITACIÓN USD 10%		140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		140	280	420	560	700	840	980	1.120	1.260	1.400
VALOR EN LIBROS USD		1.260	1.120	980	840	700	560	420	280	140	-

Fuente: Tabla 39

Autor: Maricela Vásquez

5.2.12. MUEBLES Y ENSERES

El centro de diversión y entretenimiento deberá brindar confort tanto en el área para clientes como para los trabajadores por que se necesita disponer de muebles y enseres necesarios

a. ÁREA OPERATIVA

Tabla Nro. 41

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
ÁREA OPERATIVA			
SILLAS PARA BAR	80,00	10,00	800,00
MESAS PARA BAR	20,00	20,00	400,00
MUEBLES DE BAR	1,00	300,00	300,00
TOTAL			1.500,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN MUEBLES ÁREA OPERATIVA

Tabla Nro. 42

MUEBLES Y ENSERES ÁREA OPERATIVA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VALOR DEPRECIABLE USD	1.500										
MUEBLES Y ENSERES 10% USD		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		150	300	450	600	750	900	1.050	1.200	1.350	1.500
VALOR EN LIBROS USD		1.350	1.200	1.050	900	750	600	450	300	150	-

Fuente: Tabla 41

Autor: Maricela Vásquez

b. ÁREA ADMINISTRATIVA

Tabla Nro. 43

MUEBLES Y ENSERES ÁREA ADMINISTRATIVA	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
ARCHIVADOR 2	2	120,00	240,00
ESCRITORIO – FAX OJO	1	360,00	360,00
ESCRITORIO	1	250,00	250,00
MODULARES 3	3	100,00	300,00
JUEGO DE MUEBLES	1	450,00	450,00
SILLAS GIRATORIAS 2	2	70,00	140,00
ESTANTERÍAS 6	6	40,00	240,00
TOTAL			1.980,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN MUEBLES ÁREA ADMINISTRATIVA

Tabla Nro. 44

MUEBLES Y ENSERES ÁREA ADMINISTRATIVA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VALOR DEPRECIABLE USD	1.980										
MUEBLES Y ENSERES USD 10%		198	198	198	198	198	198	198	198	198	198
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		198	396	594	792	990	1.188	1.386	1.584	1.782	1.980
VALOR EN LIBROS USD		1.782	1.584	1.386	1.188	990	792	594	396	198	-

Fuente: Tabla 43

Autor: Maricela Vásquez

5.2.13. EQUIPO BICICLETAS

El centro de diversión necesita adquirir las bicicletas de paseo y bicigrós así como también cascos de protección para alquilar en la práctica de bicigrós y paseo de bicicleta.

Tabla Nro. 45

EQUIPO BICICLETAS	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
BICICLETAS DE PASEO	5,00	400,00	2.000,00
CASCOS DE PROTECCIÓN PARA BICICLETAS DE PASEO	5,00	40,00	200,00
BICICLETAS DE BICIGROS	5,00	400,00	2.000,00
CASCOS DE PROTECCIÓN PARA BICICLETAS DE BICIGROS	5,00	40,00	200,00
TOTAL			4.400,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE BICICLETAS

Tabla Nro. 46

EQUIPOS DE BICICROS Y PASEO BICICLETA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VALOR DEPRECIABLE USD	4.400										
EQUIPOS DE BICICROS Y PASEO BICICLETA USD 10%		440	440	440	440	440	440	440	440	440	440
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		440	880	1.320	1.760	2.200	2.640	3.080	3.520	3.960	4.400
VALOR EN LIBROS USD		3.960	3.520	3.080	2.640	2.200	1.760	1.320	880	440	-

Fuente: Tabla 45

Autor: Maricela Vásquez

5.2.14. EQUIPOS DE EMBARCACIÓN

Para el servicio de paseo en lancha se necesita una embarcación adecuada y canoas individuales para brindar este servicio así como también se necesita adecuarle para su buen funcionamiento y también se debe comprar salvavidas

Tabla Nro. 47

EQUIPOS DE EMBARCACIÓN	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
EMBARCACIÓN DE FIBRA DE VIDRIO Y MOTOR FUERA DE BORDA	1,00	20.000,00	20.000,00
ADECUACIONES ADICIONALES EN LA EMBARCACIÓN	1,00	600,00	600,00
SALVAVIDAS	80,00	10,00	800,00
CANOAS A REMO	4,00	1.000,00	4.000,00
TOTAL			25.400,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DE EMBARCACIÓN

Tabla Nro. 48

EQUIPOS DE EMBARCACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VALOR DEPRECIABLE USD	25.400										
EQUIPOS DE EMBARCACIÓN USD 10%		2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540	2.540
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		2.540	5.080	7.620	10.160	12.700	15.240	17.780	20.320	22.860	25.400
VALOR EN LIBROS USD		22.860	20.320	17.780	15.240	12.700	10.160	7.620	5.080	2.540	-

Fuente: Tabla 47

Autor: Maricela Vásquez

5.2.15. CONSTRUCCIÓN DE INSTALACIONES

Para que el centro funcione se debe construir las instalaciones las mismas que se realizaran con material prefabricado debido a que el terreno es arrendado.

Tabla Nro. 49

CONSTRUCCIONES PLANTA	METROS CUADRADOS	VALOR POR METRO CUADRADO USD	TOTAL USD
• Oficina: 30 m ² a 200 USD cada m ²	30	200	6.000,00
• Casa de guardianía: 72m ² 200 USD cada m ²	72	200	14.400,00
• Bodega: 100m ² 100 USD cada m ²	100	100	10.000,00
• Construcción baño sauna			3.500,00
• Construcción baño turco			3.500,00
• Construcción hidromasaje			1.600,00
• Construcción duchas y baños sanitarios			5.000,00
• Sala de masajes			4.000,00
• Pista de baile: 120m ² 200 USD cada m ²	120	200	24.000,00
TOTAL			72.000,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN CONSTRUCCIÓN DE INSTALACIONES

Tabla Nro. 50

CONSTRUCCIÓN DE PLANTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VALOR DEPRECIABLE USD	72.000										
CONSTRUCCIÓN DE PLANTA USD 10%		3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		3.600	7.200	10.800	14.400	18.000	21.600	25.200	28.800	32.400	36.000
VALOR EN LIBROS USD		68.400	64.800	61.200	57.600	54.000	50.400	46.800	43.200	39.600	36.000

Fuente: Tabla 49

Autor: Maricela Vásquez

5.2.16. SEMOVIENTES

Para el servicio de Equitación se debe adquirir tres caballos en buen estado de salud para proporcionar este servicio

Tabla Nro. 51

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
CABALLOS	3	600,00	1.800,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN SEMOVIENTES

Tabla Nro. 52

SEMOVIENTES (CABALLOS)	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VALOR DEPRECIABLE USD	1.800			
SEMOVIENTES (CABALLOS) 33.33% USD		600	600	600
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		600	1.200	1.800
VALOR EN LIBROS USD		1.200	600	-

Fuente: Tabla 51

Autor: Maricela Vásquez

5.2.17. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Es necesario contar con equipos de computación que permita desarrollar las operaciones de manera normal y eficiente.

RESÚMEN DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Tabla Nro. 53

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	2	650,00	1.300,00
COMPUTADORES	1	100,00	100,00
TOTAL			1.400,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN ÁREA ADMINISTRATIVA

Tabla Nro. 54

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
COMPUTADORAS	1	600,00	600,00
IMPRESORA	1	100,00	100,00
TOTAL			700,00

Fuente: Tabla 53

Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN AREA ADMINISTRATIVA

Tabla Nro. 55

EQUIPOS DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VALOR DEPRECIABLE USD	700			
EQUIPOS DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN USD 33.33%		233	233	233
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		233	467	700
VALOR EN LIBROS USD		467	233	-

Fuente: Tabla 54

Autor: Maricela Vásquez

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN ÁREA OPERATIVA

Tabla Nro. 56

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	CANTIDAD	P/U USD	TOTAL USD
COMPUTADORAS	1	600,00	600,00
IMPRESORA	1	100,00	100,00
TOTAL			700,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN ÁREA OPERATIVA

Tabla Nro. 57

EQUIPOS DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VALOR DEPRECIABLE USD	700			
EQUIPOS DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN USD 33.33%		233	233	233
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		233	467	700
VALOR EN LIBROS USD		467	233	-

Fuente: Tabla 56

Autor: Maricela Vásquez

5.2.18. ACTIVOS INTANGIBLES

Los bienes intangibles representan bienes o derechos intangibles (inmateriales), suelen tener un carácter de inversión permanente y son necesarios para arrancar con la empresa.

Los principales ítems que configuran esta inversión son:

- a. Gastos de Constitución
- b. Gastos pre-operacionales, en este caso se ha considerado las adecuaciones de los espacios de diversión debido a que el terreno no es de propiedad de la empresa.

5.2.18.1. RESUMEN DE ACTIVOS DIFERIDOS

Tabla Nro. 58

ACTIVOS DIFERIDOS	PARCIAL USD	TOTAL USD
GASTOS DE CONSTITUCIÓN		1.000,00
SUPERINTENDENCIA DE COMPANÍAS	250,00	
NOTARÍA	200,00	
REGISTRO MERCANTIL	220,00	
R.U.C	50,00	
PATENTE MUNICIPAL	250,00	
BOMBEROS	30,00	
GASTOS PREOPERACIONALES		25.000,00
INSTALACIONES ACOMETIDAS DE AGUA POTABLE	600,00	
INSTALACIONES DE ENERGÍA ELÉCTRICA	2.000,00	
ADECUACIÓN DE ESPACIOS PARA EL PUERTO	2.000,00	
CONSTRUCCIÓN DE PISCINA PARA CRIANZA DE TILAPIA	3.000,00	
ADECUACIONES DE LOS RECORRIDOS BICICRÓS	1.000,00	
ADECUACIONES DE LOS RECORRIDOS PASEO BICICLETAS	1.000,00	
CONSTRUCCIÓN DE LA CANCHA MULTIDEPORTES EN EXTENSIÓN DE 20 X 30 M.	12.600,00	
OTRAS IMPLEMENTACIONES SERVICIO DE SPA	1.800,00	
ADECUACIONES DE LOS RECORRIDOS EQUITACIÓN	1.000,00	
TOTAL		26.000.00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

A continuación se presenta las tablas de amortización de los activos intangibles

5.2.18.2. RESUMEN GASTO ANUAL DE AMORTIZACIÓN

Tabla Nro. 59

DESCRIPCIÓN	VALOR USD
AMORTIZACIÓN GASTOS PREOPERACIONALES	5.000
AMORTIZACIÓN CONSTITUCIÓN COMPAÑÍA	200
TOTAL	5.200

Fuente: Tabla 58

Autor: Maricela Vásquez

AMORTIZACIÓN GASTOS PREOPERACIONALES

Tabla Nro. 60

GASTOS PREOPERACIONALES	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VALOR DEPRECIABLE USD	25.000					
COSTOS DE CONSTITUCIÓN USD 20%		5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		5.000	10.000	15.000	20.000	25.000
VALOR EN LIBROS USD		20.000	15.000	10.000	5.000	-

Fuente: Tabla 59

Autor: Maricela Vásquez

5.2.18.3. AMORTIZACIÓN GASTOS CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Tabla Nro. 61

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VALOR DEPRECIABLE USD	1.000					
COSTOS DE CONSTITUCIÓN USD 20%		200	200	200	200	200
DEPRECIACIÓN ACUMULADA USD		200	400	600	800	1.000
VALOR EN LIBROS USD		800	600	400	200	-

Fuente: Tabla 59

Autor: Maricela Vásquez

5.3. CAPITAL DE TRABAJO

Para el presente proyecto se ha utilizado el método de “déficit acumulado”. Aunque el capital de trabajo es también una inversión inicial, tiene una diferencia fundamental con respecto a la inversión en el activo fijo y diferido, y tal diferencia radica en su naturaleza circulante. Por lo tanto es necesario analizar los costos de producción del servicio, gastos administrativos, gastos financieros y ventas en el primer año de operaciones.

El capital de trabajo cubrirá las actividades que se desarrollen en el transcurso de tiempo de un mes dentro del centro de entretenimiento y diversión.

5.3.1. RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO

Tabla Nro 62

DETALLE	TOTAL
MANO DE OBRA DIRECTA	2.344,85
MANO DE OBRA INDIRECTA	666,51
COSTO PASEOS EN LANCHAS A MOTOR Y REMO MANUAL	3.360,00
COSTO PESCA DEPORTIVA	130
COSTO PASEO BICICLETAS	18,33
COSTO ATENCIÓN SPA	120
COSTO DE EQUITACIÓN	60
SERVICIOS BÁSICOS OPERATIVOS	736
MATERIA PRIMA	2.272,00
INSUMOS COMPLEMENTARIOS	162,5
SUMINISTROS Y MATERIALES VARIABLES	83
SUMINISTROS Y MATERIALES FIJOS	585
ARRIENDO	1.000,00
UNIFORMES	160
CONSUMO DE GAS	4,5
GASTOS ADMINISTRATIVOS	2.247,23
GASTOS DE VENTAS	1.850,00
TOTAL	15.799,93

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

5.3.2. CAPITAL DE TRABAJO PRIMER AÑO DE OPERACIONES

TABLA NRO. 63

	MESES												TOTAL
RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
INGRESOS													
PASEOS EN LANCHAS A MOTOR Y REMO MANUAL		5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	59.400,00
PESCA DEPORTIVA		1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	12.320,00
PASEOS DE BICICLETA		560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	6.160,00
PASEOS DE BICICLOS		560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	6.160,00
ALQUILER CANCHAS DE FÚTBOL, ECUAVÓLEY Y BASKET		540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	5.940,00
ATENCIÓN DEL SPA		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	33.000,00
EQUITACIÓN		540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	5.940,00
PISTA DE BAILE		3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	39.600,00
VINO		240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	2.640,00
CERVEZA		320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	3.520,00
COCKTELES		960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	10.560,00
BEBIDAS		320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	3.520,00
AGUA MINERAL		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	880,00
AGUA SIN GAS		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	880,00
GASEOSAS		320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	3.520,00
ENERGIZANTES		160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	1.760,00
CIGARILLOS		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	880,00
CARAMELOS		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	880,00
CHICLES		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	880,00
PICADITA 1		160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	1.760,00
PICADITA 2		320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	3.520,00
PICADITA 3		320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	3.520,00
PICADITA 4		320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	3.520,00
TOTAL INGRESOS		19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	210.760,00
													-
EGRESOS													-
MANO DE OBRA DIRECTA	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	28.138,14

MANO DE OBRA INDIRECTA	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	7.998,16
COSTO MATERIA PRIMA													-
COSTO MATERIA PRIMA VINO	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	1.440,00
COSTO MATERIA PRIMA CERVEZA	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	2.880,00
COSTO MATERIA PRIMA COCKTELES	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	5.760,00
COSTO MATERIA PRIMA BEBIDAS	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	2.880,00
COSTO MATERIA PRIMA AGUA MINERAL	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
COSTO MATERIA PRIMA AGUA SIN GAS	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
COSTO MATERIA PRIMA GASEOSAS	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	2.880,00
COSTO MATERIA PRIMA ENERGIZANTES	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	1.440,00
COSTO MATERIA PRIMA CIGARILLOS	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
COSTO MATERIA PRIMA CARAMELOS	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
COSTO MATERIA PRIMA CHICLES	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
COSTO MATERIA PRIMA PICADITA 1	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	672,00
COSTO MATERIA PRIMA PICADITA 2	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	2.304,00
COSTO MATERIA PRIMA PICADITA 3	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	2.304,00
COSTO MATERIA PRIMA PICADITA 4	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	2.304,00
INSUMOS COMPLEMENTARIOS AL PRODUCTO	162,50												162,50
SUMINISTROS Y MATERIALES VARIABLES	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	996,00
SUMINISTROS Y MATERIALES FIJOS	585,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	2.730,00
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN MAQUINARIA												1.716,20	1.716,20
UNIFORMES	160,00	-	-	-									160,00
CONSUMO DE GAS	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	54,00
ARRIENDO	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	12.000,00
COSTO PASEOS EN LANCHAS A MOTOR Y REMO MANUAL	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	40.320,00
COSTO PESCA DEPORTIVA	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	1.560,00
COSTO PASEO BICICLETAS	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	220,00
COSTO ATENCIÓN SPA	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	1.440,00
COSTO DE EQUITACIÓN	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	720,00
SERVICIOS BÁSICOS OPERATIVOS	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	8.832,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS													-

SUELDOS	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	23.786,80
SUMINISTROS DE OFICINA	81,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	202,00
SERVICIOS BÁSICOS	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	2.208,00
MANTENIMIENTO EQUIPOS												70,00	70,00
GASTO DE VENTAS													-
PUBLICIDAD	1.850,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	10.100,00
TOTAL EGRESOS	15.799,93	13.917,43	13.917,43	13.917,43	13.917,43	13.917,43	13.917,43	13.917,43	13.917,43	13.917,43	13.917,43	15.703,63	170.677,80
													-
DÉFICIT MENSUAL	(15.799,93)	5.242,58	5.242,58	5.242,58	5.242,58	5.242,58	5.242,58	5.242,58	5.242,58	5.242,58	5.242,58	3.456,38	40.082,20
DÉFICIT ACUMULADO	(15.799,93)	(10.557,35)	(5.314,78)	(72,20)	5.170,37	10.412,95	15.655,53	20.898,10	26.140,68	31.383,25	36.625,83	40.082,20	
CAPITAL DE TRABAJO	(15.799,93)												

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.3.3. CRONOGRAMA DE INVERSIÓN

TABLA NRO. 64

RUBROS	AÑOS											
ACTIVOS CORRIENTES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ACTIVOS DIFERIDOS												
COSTOS DE CONSTITUCIÓN ADECUACIONES LOCAL	25.000,00											
COSTOS DE CONSTITUCIÓN LEGALIZACIÓN DE LA EMPRESA	1.000,00											
ACTIVOS FIJOS												
EQUIPOS DE OFICINA	100,00											
EQUIPO DE PESCA	500,00											
EQUIPOS CONTRA INCENDIOS	500,00											
EQUIPO DE COMUNICACIÓN	560,00											
EQUIPO DE DEPORTES	600,00											
EQUIPOS SSHH	960,00											
EQUIPO COMPUTACIÓN	1.400,00				1.400,00			1.400,00			1.400,00	
EQUIPOS DE SERVICIO DEL BAR	1.505,00											
MENAJE	825,00				825,00			825,00			825,00	
EQUIPO DE AUDIO Y SONIDO	3.000,00											
EQUIPO DE EQUITACIÓN	1.400,00											
MUEBLES Y ENSERES	3.480,00											
EQUIPO BICICLETAS	4.400,00											
EQUIPO EMBARCACIÓN	25.400,00											
PLANTA	72.000,00											
SEMOVIENTES	1.800,00				1.800,00			1.800,00			1.800,00	

Fuente: Tabla 18

Autor: Maricela Vásquez

5.4.PROYECCIÓN DE INGRESOS COSTOS Y GASTOS

5.4.1. PRESUPUESTO DE INGRESOS

Los ingresos del centro de entrenamiento de diversión estarán conformados por los consumos de los servicios y productos por parte de los clientes potenciales. Para la estimación de los precios promedios se tomo en cuenta tres factores

5.4.1.1. Costo del servicio o producto

5.4.1.2. Precio de la competencia

5.4.1.3. Precio que el cliente está dispuesto a pagar

5.4.2. PASEOS DE LANCHAS A MOTOR Y REMO MANUAL

De acuerdo a observaciones realizadas y a la encuesta aplicada, la demanda de este tipo de servicio se manifiesta preferentemente durante los fines de semana y los denominados feriados y puentes, se calcula que la oferta permite realizar durante los días viernes seis salidas de la lancha a motor con una capacidad de 40 pasajeros a un costo de 0,50 USD los niños y 1,00 USD los adultos. Esto implica que por cada viaje que tiene una duración de 30 minutos, con la lancha en toda su capacidad se obtiene ingresos promedio de 35,00 USD en promedio, lo que se traduce en 210,00 USD. Los sábados y domingos la demanda se duplica, manteniendo los mismos costos. Esta actividad, durante estos días producirá 420,00 USD. Los días lunes a viernes la demanda será menor 12 salidas en total con un promedio de ingresos de 25 dólares por salida se obtendrá 300 dólares el total de ingresos al mes será de 5.400,00. USD

Tabla Nro. 65

DÍA	SALIDAS	PASAJEROS	COSTO USD	DESCRIPCIÓN	INGRESOS POR SALIDA USD	VALOR POR 4 SALIDAS USD
LUNES A JUEVES	12	40,00	0,50	NIÑOS	25,00	300,00
			1,00	ADULTOS		
VIERNES	6	40,00	0,50	NIÑOS	35,00	210,00
			1,00	ADULTOS		
SÁBADO	12	40,00	0,50	NIÑOS	35,00	420,00
			1,00	ADULTOS		
DOMINGO	12	40,00	0,50	NIÑOS	35,00	420,00
			1,00	ADULTOS		
TOTAL SEMANAL	42	160,00				1.350,00

TOTAL MENSUAL	168	640,00			32,14	5.400,00
TOTAL ANUAL						59.400,00

Fuente: Investigación Directa
 Autor: Maricela Vásquez

5.4.3. PESCA DEPORTIVA

La pesca deportiva se realizará de acuerdo al número de peces que los visitantes obtengan mediante el uso de los implementos facilitados por la empresa, se considera que durante los fines de semana, dada la afluencia de público se puede obtener un ingreso promedio diario, durante los días viernes, sábado y domingo de 80 tilapias diarias, esto constituye un ingreso de 240 semanales que representa al mes 960,00 USD. El resto de días se puede llegar a una demanda del 25% de lo que se logra el fin de semana, esto es 160 USD al mes.

La actividad producirá 1.120,00 USD mensuales.

Tabla Nro. 66

DÍA	TILAPIAS PESCADAS	COSTO USD POR TILAPIA	TOTAL INGRESOS USD
LUNES A VIERNES	60	1,00	40,00
VIERNES	80	1,00	80,00
SÁBADO	80	1,00	80,00
DOMINGO	80	1,00	80,00
TOTAL SEMANAL	300	0,93	280,00
TOTAL MENSUAL	1.200	0,93	1.120,00
TOTAL ANUAL	14.400		12.320,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.4.4. PASEOS EN BICICLETA

El alquiler de 10 bicicletas a 1,00 USD cada hora con una demanda de 4 horas diarias para cada unidad durante los fines de semana, viernes, sábado y domingo representa 120,00 USD semanales, al mes esto es 480 USD. Durante el resto de la semana, se puede lograr un ingreso del 25% de lo alcanzado el fin de semana, esto es 20,00 USD. En esta actividad, se puede lograr un ingreso total de 560 USD mensuales.

Tabla Nro. 67

DÍA	BICICLETAS ALQUILADAS	HORAS DE ALQUILER	COSTO ALQUILER USD	TOTAL INGRESOS USD
LUNES A JUEVES	20	1	1,00	20,00
VIERNES	10	4	1,00	40,00
SÁBADO	10	4	1,00	40,00
DOMINGO	10	4	1,00	40,00
TOTAL SEMANAL	50	13	1,00	140,00
TOTAL MENSUAL				560,00
TOTAL ANUAL				6.160,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.4.5. PASEOS EN BICICROS

El alquiler de 10 bicicletas a 1,00 USD cada hora con una demanda de 4 horas diarias para cada unidad durante los fines de semana, viernes, sábado y domingo representa 120,00 USD semanales, al mes esto es 480 USD. Durante el resto de la semana, se puede lograr un ingreso del 25% de lo alcanzado el fin de semana, esto es 20,00 USD. En esta actividad, se puede lograr un ingreso total de 560 USD mensuales.

Tabla Nro. 68

DÍA	BICICLETAS ALQUILADAS	HORAS DE ALQUILER	COSTO ALQUILER USD	TOTAL INGRESOS USD
LUNES A VIERNES	20	1	1,00	20,00
VIERNES	10	4	1,00	40,00
SÁBADO	10	4	1,00	40,00
DOMINGO	10	4	1,00	40,00
TOTAL SEMANAL			1,00	140,00
TOTAL MENSUAL			1,00	560,00
TOTAL ANUAL				6.160,00

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

5.4.6. CANCHA DE USO MÚLTIPLE PARA DIVERSOS DEPORTES COMO FÚTBOL SALA, BÁSQUET Y ECUAVÓLEY

Resulta frecuente el alquiler de la cancha para la práctica de uno de los deportes señalados, el costo es de 5 USD la hora, lo que implica un ingreso de 40 USD durante los fines de semana viernes, sábado y domingo, representa 120 USD semanal, al mes esto se convierte en 480 USD. Durante el resto de la semana, se puede lograr un ingreso del 25% de lo alcanzado el fin de semana, esto es a la semana un total 15,00 USD. Al mes 60 USD. En esta actividad, se puede lograr un ingreso total de 540 USD mensuales.

Tabla Nro. 69

DÍA	ALQUILER CANCHAS	COSTO ALQUILER USD	TOTAL INGRESOS USD
LUNES A JUEVES	5	5,00	15,00
VIERNES	8	5,00	40,00
SÁBADO	8	5,00	40,00
DOMINGO	8	5,00	40,00
TOTAL SEMANAL	29	4,66	135,00
TOTAL MENSUAL	116	4,66	540,00
TOTAL ANUAL			5.940,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.4.7. ATENCIÓN EN SPA

La utilización del baño sauna, baño turco e hidromasaje representará para la empresa la presencia de 50 personas diariamente durante los fines de semana de manera simultánea con costos de 4 USD por persona, esto se convierte en 600,00 USD, al mes 2400,00 USD, de lunes a viernes se estima que asistirán unas 30 personas es decir 150 dólares semanales al mes 600,00 usd, convirtiéndose en un ingreso mensual de 3000,00 USD

Tabla Nro.70

DÍA	NÚMERO DE PERSONAS	COSTO POR PERSONA USD	TOTAL INGRESOS USD
LUNES A JUEVES	30	5,00	150,00
VIERNES	50	4,00	200,00
SÁBADO	50	4,00	200,00
DOMINGO	50	4,00	200,00
TOTAL SEMANAL	180	4,17	750,00
TOTAL MENSUAL	720	4,17	3.000,00
TOTAL ANUAL			33.000,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.4.8. EQUITACIÓN

El alquiler de 5 caballos a razón de 5,00 USD c/u por hora, representará un ingreso durante los fines de semana, de alrededor de 120,00 USD, lo que representa 480,00 USD mensual, de igual forma se

considera que se alquilará 3 horas de lunes a jueves 15 USD a la semana que representa en total 540,00 USD

Tabla Nro. 71

DÍA	NRO. HORAS ALQUILADAS	COSTO USD POR HORA	TOTAL INGRESOS USD
LUNES A JUEVES	5	5,00	15,00
VIERNES	8	5,00	40,00
SÁBADO	8	5,00	40,00
DOMINGO	8	5,00	40,00
TOTAL SEMANAL	29		135,00
TOTAL MENSUAL	116	4,66	540,00
TOTAL ANUAL			5.940,00

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

5.4.9. PISTA DE BAILE

La utilización de la pista de baile está sujeta exclusivamente a los fines de semana en matines con la presencia de hasta 150,00 asistentes. El ingreso que se calcula generará este servicio es de 300,00 USD en promedio por programa, incluyendo los beneficios que dejará el bar del local. Esto se convierte en 900,00 USD semanales y consecuentemente en 3.600,00 USD.

Tabla Nro. 72

DÍA	NÚMERO DE PERSONAS	COSTO POR HORA USD	TOTAL INGRESOS USD
LUNES A VIERNES	0	0,00	0
VIERNES	150	2,00	300,00
SÁBADO	150	2,00	300,00
DOMINGO	150	2,00	300,00
TOTAL SEMANAL	450		900,00
TOTAL MENSUAL	1.800	2,00	3.600,00
TOTAL ANUAL			39.600,00

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

En el bar de la pista de baile se estima vender varios productos los mismos que se detallan a continuación:

Tabla Nro. 73

DESCRIPCIÓN	VALOR POR UNIDAD USD	UNIDADES VENDIDAS DIARIAMENTE	VALOR VENDIDO DIARIO USD	VALOR SEMANAL VIERNES SÁBADO Y DOMINGO USD	VALOR MENSUAL VIERNES SÁBADO Y DOMINGO USD	VALOR ANUAL VIERNES SÁBADO Y DOMINGO USD
VINO	2	15,00	30	60	240	2.640,00
CERVEZA	1	40,00	40	80	320	3.520,00
COCKTELES	3	40,00	120	240	960	10.560,00
BEBIDAS	1	40,00	40	80	320	3.520,00
AGUA MINERAL	0,5	20,00	10	20	80	880,00
AGUA SIN GAS	0,5	20,00	10	20	80	880,00
GASEOSAS	1	40,00	40	80	320	3.520,00
ENERGIZANTES	1	20,00	20	40	160	1.760,00
CIGARILLOS	0,1	100,00	10	20	80	880,00
CARAMELOS	0,5	20,00	10	20	80	880,00
CHICLES	0,5	20,00	10	20	80	880,00
PICADITA 1 FUNDAS PAPAS FRITAS	1	20,00	20	40	160	1.760,00
PICADITA 2 PAPAS FRITAS CON SALCHICHAS	2	20,00	40	80	320	3.520,00
PICADITA 3 PAPI POLLO	2	20,00	40	80	320	3.520,00
PICADITA 4 PAPA MIXTA	2	20,00	40	80	320	3.520,00
				960	3.840	42.240,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.4.10. PRESUPUESTO DE INGRESOS MENSUALES

TABLA NRO. 74

RUBROS	MESES												TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
INGRESOS													
PASEOS EN LANCHAS A MOTOR Y REMO MANUAL		5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	59.400,00
PESCA DEPORTIVA		1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	1.120,00	12.320,00
PASEOS DE BICICLETA		560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	6.160,00
PASEOS DE BICICROS		560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	6.160,00
ALQUILER CANCHAS DE FÚTBOL, ECUAVÓLEY Y BÁSQUET		540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	5.940,00
ATENCIÓN DEL SPA		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	33.000,00
EQUITACIÓN		540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00	5.940,00
PISTA DE BAILE		3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	39.600,00
VINO		240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	2.640,00
CERVEZA		320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	3.520,00
COCTELES		960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	10.560,00
BEBIDAS		320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	3.520,00
AGUA MINERAL		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	880,00
AGUA SIN GAS		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	880,00
GASEOSAS		320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	3.520,00
ENERGIZANTES		160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	1.760,00
CIGARILLOS		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	880,00
CARAMELOS		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	880,00
CHICLES		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	880,00
PICADITA 1		160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	1.760,00
PICADITA 2		320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	3.520,00
PICADITA 3		320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	3.520,00
PICADITA 4		320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	3.520,00
TOTAL INGRESOS		19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	19.160,00	210.760,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.4.11. PRESUPUESTO DE INGRESOS ANUALES

TABLA NRO. 75

	AÑOS											
RUBROS			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS	PRECIO	CANTIDAD										
PASEOS EN LANCHAS A MOTOR Y REMO	32,14	1848	59.400,00	65.340,00	71.874,00	79.061,40	79.061,40	79.061,40	79.061,40	79.061,40	79.061,40	79.061,40
PESCA DEPORTIVA	1,00	12320	12.320,00	13.552,00	14.907,20	16.397,92	16.397,92	16.397,92	16.397,92	16.397,92	16.397,92	16.397,92
PASEOS DE BICICLETA	1,00	6160	6.160,00	6.776,00	7.453,60	8.198,96	8.198,96	8.198,96	8.198,96	8.198,96	8.198,96	8.198,96
PASEOS DE BICICROS	1,00	6160	6.160,00	6.776,00	7.453,60	8.198,96	8.198,96	8.198,96	8.198,96	8.198,96	8.198,96	8.198,96
ALQUILER CANCHAS DE FÚTBOL, ECUAVÓLEY Y BÁSQUET	5,00	5940	5.940,00	6.534,00	7.187,40	7.906,14	7.906,14	7.906,14	7.906,14	7.906,14	7.906,14	7.906,14
ATENCIÓN DEL SPA	4,17	33000	33.000,00	36.300,00	39.930,00	43.923,00	43.923,00	43.923,00	43.923,00	43.923,00	43.923,00	43.923,00
EQUITACIÓN	5,00	5940	5.940,00	6.534,00	7.187,40	7.906,14	7.906,14	7.906,14	7.906,14	7.906,14	7.906,14	7.906,14
PISTA DE BAILE	2,00	39600	39.600,00	43.560,00	47.916,00	52.707,60	52.707,60	52.707,60	52.707,60	52.707,60	52.707,60	52.707,60
VINO	2,00	2640	2.640,00	2.904,00	3.194,40	3.513,84	3.513,84	3.513,84	3.513,84	3.513,84	3.513,84	3.513,84
CERVEZA	1,00	3520	3.520,00	3.872,00	4.259,20	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12
COCTELES	3,00	10560	10.560,00	11.616,00	12.777,60	14.055,36	14.055,36	14.055,36	14.055,36	14.055,36	14.055,36	14.055,36
BEBIDAS	1,00	3520	3.520,00	3.872,00	4.259,20	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12
AGUA MINERAL	0,50	880	880,00	968,00	1.064,80	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28
AGUA SIN GAS	0,50	880	880,00	968,00	1.064,80	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28
GASEOSAS	1,00	3520	3.520,00	3.872,00	4.259,20	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12
ENERGIZANTES	1,00	1760	1.760,00	1.936,00	2.129,60	2.342,56	2.342,56	2.342,56	2.342,56	2.342,56	2.342,56	2.342,56
CIGARILLOS	0,10	880	880,00	968,00	1.064,80	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28
CARAMELOS	0,50	880	880,00	968,00	1.064,80	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28
CHICLES	0,50	880	880,00	968,00	1.064,80	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28	1.171,28
PICADITA 1	1,00	1760	1.760,00	1.936,00	2.129,60	2.342,56	2.342,56	2.342,56	2.342,56	2.342,56	2.342,56	2.342,56
PICADITA 2	2,00	3520	3.520,00	3.872,00	4.259,20	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12
PICADITA 3	2,00	3520	3.520,00	3.872,00	4.259,20	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12
PICADITA 4	2,00	3520	3.520,00	3.872,00	4.259,20	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12	4.685,12
TOTAL INGRESOS			210.760,00	231.836,00	255.019,60	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5. CÁLCULO DEL COSTO DE OPORTUNIDAD

Los egresos que incurre el proyecto están representados por los costos del servicio gastos administrativos, de ventas y financieros

5.5.1. COSTOS VARIABLES

Dentro de los costos variables están:

5.5.1.1. Mano de obra directa

El cálculo para el personal se lo realizó en base al aumento del número de personal a medida que transcurren los años y aumenta la clientela

5.5.1.2. Costo de materias primas

5.5.1.3. Insumos complementarios al producto

5.5.1.4. Suministros y materiales variables (suministros y materiales de higiene y personal, y los complementarios al producto). El cálculo para materias primas, insumos complementarios al producto y suministros y materiales variables, se lo realizó tomando como referencia que al inicio de las operaciones se aspira que el centro se llene en un 70% dicho porcentaje se ha ido incrementando en un 10% por cada año transcurrido llegando al cuarto año al 100% de la capacidad del local y estabilizado este valor para los años posteriores. A continuación se presenta el desglose de cada uno de los componentes de los costos variables

5.5.2. MANO DE OBRA DIRECTA

Son aquellas personas que intervienen de manera directa con la presentación del servicio. A medida que aumenta el número de clientes deberá aumentar el personal por lo que la tabla que se presenta a

continuación es el presupuesto de mano de obra directa para el primer año de operaciones

5.5.2.1. MANO DE OBRA DIRECTA PRIMER AÑO DE OPERACIONES

Tabla Nro. 76

PERSONAL	#	SUELDO USD	TOTAL MENSUAL USD	TOTAL ANUAL USD	DÉCIMO CUARTO SUELDO USD	DÉCIMO TERCERO USD	APORTE PATRONAL USD	TOTAL PRIMER AÑO USD	GASTO MANO DE OBRA MENSUAL USD
Secretaria Cajera	1	320	320	3.840	240	320	466,56	4.866,56	405,55
Bodeguero	1	270	270	3.240	240	270	393,66	4.143,66	345,31
Auxiliar de servicios	2	240	480	5.760	480	480	699,84	7.419,84	618,32
Masajista	1	280	280	3.360	240	280	408,24	4.288,24	357,35
Operador de discomóvil	1	240	240	2.880	240	240	349,92	3.709,92	309,16
Personal para atención en el bar	1	240	240	2.880	240	240	349,92	3.709,92	309,16
TOTAL	7	1.590	1.830	21.960	1.680	1.830	2.668,14	28.138,14	2.344,85

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

5.5.2.2. MANO DE OBRA DIRECTA SEGUNDO AÑO TOMANDO EN CUENTA LOS FONDOS DE RESERVA

Tabla Nro. 77

PERSONAL	#	SUELDOS SEGUNDO AÑO	DÉCIMO CUARTO SUELDO	DÉCIMO TERCERO	APORTE PATRONAL	FONDOS DE RESERVA	TOTAL SEGUNDO AÑO
Secretaria Cajera	1	4.032	252	336	489,89	336,00	5.445,89
Bodeguero	1	3.402	252	284	413,34	283,50	4.634,34
Auxiliar de servicios	2	6.048	252	504	734,83	504,00	8.042,83
Masajista	1	3.528	252	294	428,65	294,00	4.796,65
Operador de discomóvil	1	3.024	252	252	367,42	252,00	4.147,42
Personal para atención en el bar	1	3.024	252	252	367,42	252,00	4.147,42
TOTAL	7	23.058	1.512	1.922	2.801,55	1.921,50	31.214,55

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.3. MATERIA PRIMA

La materia prima son los bienes necesarios para la elaboración de otros bienes que van a permitir ofrecer el servicio, por tal razón la materia prima que se va a utilizar en el proyecto son los productos que se van a ofrecer en el bar.

Tabla Nro. 78

DESCRIPCIÓN	COSTO POR UNIDAD	UNIDADES VENDIDAS DIARIAMENTE USD	COSTO VENDIDO DIARIO USD	COSTO SEMANAL VIERNES Y SÁBADO USD	COSTO MENSUAL VIERNES Y SÁBADO USD	COSTO ANUAL VIERNES Y SÁBADO USD
VINO	1	15,00	15	30	120	1.440
CERVEZA	0,75	40,00	30	60	240	2.880
COCKTELES	1,5	40,00	60	120	480	5.760
BEBIDAS	0,75	40,00	30	60	240	2.880
AGUA MINERAL	0,25	20,00	5	10	40	480
AGUA SIN GAS	0,25	20,00	5	10	40	480
GASEOSAS	0,75	40,00	30	60	240	2.880
ENERGIZANTES	0,75	20,00	15	30	120	1.440
CIGARILLOS	0,05	100,00	5	10	40	480
CARAMELOS	0,25	20,00	5	10	40	480
CHICLES	0,25	20,00	5	10	40	480
PICADITA 1 FUNDAS PAPAS FRITAS	0,35	20,00	7	14	56	672
PICADITA 2 PAPAS FRITAS CON SALCHICHAS	1,2	20,00	24	48	192	2.304
PICADITA 3 PAPI POLLO	1,2	20,00	24	48	192	2.304
PICADITA 4 PAPA MIXTA	1,2	20,00	24	48	192	2.304
TOTAL				568	2.272	27.264

Fuente: Tabla 73

Autor: Maricela Vásquez

5.5.4. INSUMOS COMPLEMENTARIOS AL PRODUCTO

Los insumos complementarios son aquellos que

complementan al producto principal que se va a ofrecer.

Tabla Nro. 79

INSUMOS COMPLEMENTARIOS	PRECIO UNITARIO USD	CANTIDAD MENSUAL	TOTAL MENSUAL USD	TOTAL ANUAL USD
SERVILLETAS PAQUETES DE 100 UNIDADES	2,50	33	82,50	990,00
LIMONES	0,10	60	6,00	72,00
SAL (FUNDA	1,50	2	3,00	36,00
AZÚCAR (QUINTAL)	27,00	0,5	13,50	162,00
HIELOS (FUNDAS DE 100 UNIDADES)	2,00	20	40,00	480,00
PALILLOS (CAJA DE 100 UNIDADES)	1,00	10	10,00	120,00
FÓSFOROS (PAQUETES)	1,50	5	7,50	90,00
TOTAL			162,50	1.950,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.5. SUMINISTROS Y MATERIALES VARIABLES

Los suministros y materiales son aquellos que aportan para el desenvolvimiento normal de las actividades del centro. Existen suministros que deben variar a la par con el aumento de clientes a los cuales se los llamara “suministros y materiales variables”

5.5.5.1.RESUMEN SUMINISTROS Y MATERIALES VARIABLES

Tabla Nro. 80

SUMINISTROS	PRECIO UNITARIO USD	CANTIDAD MENSUAL	TOTAL MENSUAL USD	TOTAL ANUAL USD
PAPEL HIGIÉNICO	3,50	10	35,00	420,00
JABÓN LÍQUIDO	2,00	24	48,00	576,00
TOTAL			83,00	996,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.6. COSTOS POR CADA SERVICIO

5.5.6.1. COSTOS PASEOS EN LANCHAS A MOTOR Y REMO MANUAL

Para el servicio de lancha motor se necesitará combustible el detalle de los costos es como sigue:

Tabla Nro. 81

DESCRIPCIÓN	VALOR USD
LITROS POR RECORRIDO	20,00
COSTO COMBUSTIBLE	1,00
COSTO DE COMBUSTIBLE POR RECORRIDO	20,00
RECORRIDOS PRESUPUESTADOS MENSUALMENTE	168,00
TOTAL COSTO COMBUSTIBLE MENSUAL	3.360,00
TOTAL COSTO COMBUSTIBLE ANUAL	40.320,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.6.2. COSTO DE PESCA DEPORTIVA

Para el servicio de la pesca deportiva se criará tilapias y se utilizará para su alimentación balanceado en las siguientes cantidades

Tabla Nro. 82

COMIDA DE TILAPIA	1 QUINTAL POR MES USD
COSTO QUINTAL DE BALANCEADO	30,00
TOTAL COSTO POR MES	30,00
TOTAL COSTO POR AÑO	360,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

a. También para este servicio se necesitará carnadas anzuelos corchos y nylon mensualmente.

Tabla Nro. 83

ENSERES DE PESCA	VALOR USD
COSTO MENSUAL DE CARNADAS ANSUELOS CORCHOS Y NYLON	100,00
COSTO ANUAL DE CARNADAS ANSUELOS CORCHOS Y NYLON	1.200,00
COSTO TOTAL DE PESCA DEPORTIVA MENSUAL	130,00
COSTO TOTAL DE PESCA DEPORTIVA ANUAL	1.560,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.6.3. COSTOS PASEO BICICLETA

El servicio de paseo de bicicleta se utilizará como costos el mantenimiento mensual de las mismas

Tabla Nro. 84

DESCRIPCIÓN	VALOR USD
MANTENIMIENTO DE BICICLETAS MENSUAL	18,33
MANTENIMIENTO DE BICICLETAS ANUAL	220,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.6.4. COSTO ATENCIÓN SPA

En el servicio de spa se utilizará yerbas y cremas para masajes.

Tabla Nro. 85

ENSERES DE SPA	MENSUAL USD	ANUAL USD
YERBAS	20,00	240,00
CREMAS PARA MASAJES	100,00	1.200,00
TOTAL	120,00	1.440,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.6.5. COSTOS DE SERVICIO DE EQUITACIÓN

En el servicio de equitación para la alimentación de los caballos se utilizará alfalfa y los costos son como sigue

Tabla Nro. 86

COMIDA PARA CABALLOS	DIARIO USD	MENSUAL USD	ANUAL USD
ALFALFA	2,00	60,00	720,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.7. COSTOS FIJOS

Los costos fijos son aquellos que el centro necesariamente tienen que incurrir al iniciar sus operaciones y en plazo corto e intermedio se mantienen constantes sin tomar en cuenta las personas atendidas. Dentro de los Costos fijos para el desarrollo del proyecto esta. A continuación se presenta el desglose de los costos fijos:

5.5.7.1. MANO DE OBRA INDIRECTA

Dentro de este rubro están las personas cuyo trabajo complementa al desempeño del centro, no intervienen de forma directa en la prestación del servicio.

a. MANO DE OBRA PRIMER AÑO

Tabla Nro. 87

PERSONAL	#	REMUNERACIÓN USD	TOTAL MENSUAL USD	TOTAL ANUAL USD	DECIMO CUARTO SUELDO USD	DECIMO TERCERO USD	APORTE PATRONAL ANUAL USD	TOTAL PRIMER AÑO USD	GASTO MANO DE OBRA MENSUAL USD
Auxiliar de mantenimiento	1	280	280	3.360	240	280	408,24	4.288,24	357,35
Guardia	1	240	240	2.880	240	240	349,92	3.709,92	309,16
TOTAL	2	520	520	6.240	480	520	758,16	7.998,16	666,51

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

b. MANO DE OBRA SEGUNDO AÑO CON FONDOS DE RESERVA

Tabla Nro. 88

PERSONAL	#	SUELDO SEGUNDO AÑO USD	DECIMO CUARTO SUELDO USD	DECIMO TERCERO USD	APORTE PATRONAL USD	FONDOS DE RESERVA USD	TOTAL SEGUNDO AÑO USD
Auxiliar de mantenimiento	1	3.528,00	229,00	294,00	428,65	294,00	4.773,55
Guardia	1	3.024,00	229,00	252,00	367,42	252,00	4.124,32
TOTAL	2	6.552,00	458,00	546,00	796,07	546,00	8.897,87

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.7.2. UNIFORMES

El personal que este en mayor contacto con el cliente requerirá de una prenda que identifique que trabajan para el centro de entretenimiento y diversión

Tabla Nro 89

SUMINISTROS	PRECIO UNITARIO USD	CANTIDAD ANUAL	TOTAL
			ANUAL USD
CAMISETAS	5,00	24	120,00
DELANTALES	5,00	8	40,00
MANDILES	4,50	8	36,00
TOTAL			160,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.7.3. CONSUMO DE GAS

Se contará con dos cilindros en el área de cocina y se estima ocupar dos al mes

Tabla Nro. 90

SUMINISTROS	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	TOTAL
	UNITARIO USD	MENSUAL	MENSUAL USD	ANUAL USD
CONSUMO DE GAS	2,25	2	4,50	54,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.7.4. SUMINISTROS Y MATERIALES FIJOS

Los suministros fijos serán aquellos cuya cantidad

permanece fija en el transcurso del tiempo sin verse afectados por el aumento de clientes

Tabla Nro. 91

SUMINISTROS Y MATERIALES FIJOS	PAGO PRIMER MES USD	DESDE SEGUNDO MES EN ADELANTE USD
SUMINISTROS Y MATERIALES DE LIMPIEZA	195,00	2.145,00
SUMINISTROS Y MATERIALES DE ADECUACIÓN	390,00	0
TOTAL	585	2.145,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

a. INSUMOS DE LIMPIEZA

Tabla Nro. 92

SUMINISTROS	PRECIO UNITARIO USD	CANTIDAD MENSUAL	TOTAL MENSUAL USD	TOTAL ANUAL USD
TRAPEADOR	4,00	5	20,00	240,00
ESCOBA	2,00	5	10,00	120,00
DESINFECTANTES	3,00	10	30,00	360,00
LIMPIADORES	1,00	3	3,00	36,00
FONDA DE BASURA(PAQUETES DE 10)	2,50	20	50,00	600,00
ENVASES DE SPRAY	1,00	2	2,00	24,00
BASUREROS	8,00	10	80,00	960,00
TOTAL			195,00	2.340,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

b. INSUMOS DE ADECUACIÓN

Tabla Nro. 93

SUMINISTROS	PRECIO UNITARIO USD	CANTIDAD ANUAL	TOTAL ANUAL USD
FOCOS	0,50	30	15,00
ARREGLOS FLORALES	4,00	10	40,00
EXTENSIONES	2,00	5	10,00
CORTAPICOS	5,00	5	25,00
CUADROS	30,00	10	300,00

TOTAL			390,00
-------	--	--	--------

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.7.5. MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE MAQUINARIA

La reparación de la maquinaria del centro se la realizará en forma anual para lo cual se ha tomado un porcentaje del valor total del activo.

Tabla Nro. 94

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN	VALOR USD	PORCENTAJE	MANTENIMIENTO ANUAL USD
EQUIPOS DE OFICINA	100,00	0,01	1,00
EQUIPO DE PESCA	500,00	0,01	5,00
EQUIPOS CONTRA INCENDIOS	500,00	0,01	5,00
EQUIPO DE COMUNICACIÓN	560,00	0,01	5,60
EQUIPO DE DEPORTES	600,00	0,02	12,00
EQUIPOS SSHH	960,00	0,02	19,20
EQUIPOS DE SERVICIO DEL BAR	2.330,00	0,02	46,60
EQUIPO DE AUDIO Y SONIDO	3.000,00	0,03	90,00
EQUIPO DE EQUITACIÓN	1.400,00	0,02	28,00
MUEBLES Y ENSERES	3.480,00	0,01	34,80
EQUIPO BICICLETAS	4.400,00	0,05	220,00
EQUIPO EMBARCACIÓN	25.400,00	0,02	508,00
PLANTA	72.000,00	0,01	720,00
EQUIPO COMPUTACIÓN	700,00	0,03	21,00
	115.930,00		1.716,20

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.7.6. DEPRECIACIÓN

La depreciación es el desgaste o deterioro al que

están sujetos los activos del centro.

Tabla Nro. 95

DESCRIPCIÓN	COSTO USD
EQUIPO DE PESCA	50,00
EQUIPOS CONTRA INCENDIOS	50,00
EQUIPO DE COMUNICACIÓN	56,00
EQUIPO DE DEPORTES	60,00
EQUIPOS SSHH	96,00
EQUIPOS DE SERVICIO DEL BAR	150,50
MENAJE	275,00
EQUIPO DE AUDIO Y SONIDO	300,00
EQUIPO DE EQUITACIÓN	140,00
MUEBLES Y ENSERES	198,00
EQUIPO BICICLETAS	440,00
EQUIPO EMBARCACIÓN	2.540,00
PLANTA	3.300,00
SEMOVIENTES (CABALLOS)	600,00
TOTAL	8.255,50

Fuente: Tabla 24, 26, 28, 30, 32, 34, 36, 38, 40, 44, 46, 48, 50, 52

Autor: Maricela Vásquez

5.5.8. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Este concepto encierra las remuneraciones del personal administrativo y son el Contador, el administrador y el Gerente General, los suministros de oficina y el mantenimiento de los equipos que corresponde al área administrativa, y el gasto de depreciaciones de activos y amortizaciones.

RESUMEN GASTOS ADMINISTRATIVOS

Tabla Nro. 96

RUBRO	ANUAL USD
SUELDOS	23.786,80
SUMINISTROS DE OFICINA	202,00
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN	70,00
GARANTÍA LOCAL SOLO PRIMER AÑO	5.000,00
SERVICIOS BÁSICOS	2.208,00
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	926,67
TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN	32.193,47

Fuente: Tabla 97, 101, 102, 103, 104, 105

Autor: Maricela Vásquez

5.5.8.1. SUELDOS ÁREA ADMINISTRATIVA

Las remuneraciones que se cancelarán al personal administrativo son como sigue:

REMUNERACIONES ÁREA ADMINISTRATIVA PRIMER AÑO

Tabla Nro. 97

PERSONAL	# PERSONAS	SUELDO USD	TOTAL MENSUAL USD	TOTAL ANUAL USD	DÉCIMO CUARTO SUELDO USD	DÉCIMO TERCERO USD	A PORTE PATRONAL ANUAL USD	TOTAL PRIMER AÑO USD	GASTO MANO DE OBRA MENSUAL USD
Gerente General	1	800	800	9.600	218	800	1.166,40	11.784,40	982,03
Contador	1	400	400	4.800	218	400	583,20	6.001,20	500,10
Administrador General	1	400	400	4.800	218	400	583,20	6.001,20	500,10
TOTAL		1.600	1.600	1.9200	654	1.600	2.332,80	23.786,80	1.982,23

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

REMUNERACIONES ÁREA ADMINISTRATIVA SEGUNDO AÑO

Tabla Nro 98

PERSONAL	NÚMERO DE PERSONAS	SUELDOS SEGUNDO AÑO USD	DÉCIMO CUARTO SUELDO USD	DÉCIMO TERCERO USD	APORTE PATRONAL USD	FONDOS DE RESERVA USD	TOTAL SEGUNDO AÑO USD
Gerente General	1	10.080,00	228,90	840,00	1.224,72	840,00	102,06
Contador	1	5.040,00	228,90	420,00	612,36	420,00	51,03
Administrador General	1	5.040,00	228,90	420,00	612,36	420,00	51,03
TOTAL		20.160,00	686,70	1.680,00	2.449,44	1.680,00	204,12

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.8.2.- SUMINISTROS DE OFICINA

Son materiales que sirven para funcionamiento de las actividades en el área operativa.

SUMINISTROS DE OFICINA PRIMER MES

Tabla Nro. 99

SUMINISTROS DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO USD	TOTAL PRIMER MES USD
HOJAS	500	0,01	5,00
CARPETAS	10	0,20	2,00
CARPETAS (ARCHIVADORES)	10	2,50	25,00
ESFEROS	10	0,25	2,50
GRAPADORA	3	2,00	6,00
PERFORADORA	3	2,50	7,50
CLIPS CAJAS	3	0,50	1,50
SACA GRAPAS	3	0,50	1,50
CALCULADORA	3	10,00	30,00
TOTAL			81,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

SUMINISTROS DE OFICINA A PARTIR DEL SEGUNDO MES DEL PRIMER AÑO

Tabla Nro. 100

SUMINISTROS DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO USD	SEGUNDO MES EN ADELANTE USD
HOJAS	500	0,01	5,00
CARPETAS	10	0,20	2,00
ESFEROS	10	0,25	2,50
CLIPS CAJAS	3	0,50	1,50
TOTAL 11 MESES SIGUIENTES			11,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

RESUMEN SUMINISTROS DE OFICINA

Tabla Nro. 101

SUMINISTROS DE OFICINA	TOTAL AÑO USD
PRIMER MES	81,00
SEGUNDO MES EN ADELANTE	121,00
TOTAL AL AÑO	202,00

Fuente: Tabla 99, 100

Autor: Maricela Vásquez

5.5.8.3. MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN ÁREA ADMINISTRATIVA

Para el área administrativa se considerará a la reparación del vehículo el cual será mensual, al mantenimiento del equipo de computación el cual será anual

Tabla Nro. 102

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN	VALOR USD	PORCENTAJE	MANTENIMIENTO ANUAL USD
EQUIPO DE COMPUTACIÓN ADMINISTRACIÓN	700,00	0,10	70,00
TOTAL			70,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.8.4. GARANTÍA DEL LOCAL

Para poder alquilar el local se pide como garantía dicho valor será desembolsado al inicio de las operaciones

Tabla Nro. 103

GARANTÍA LOCAL	TOTAL PRIMER MES USD
GARANTÍA	5.000,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.8.5.- SERVICIOS BÁSICOS

Constituye el pago de los servicios principales y vitales para el normal funcionamiento de la empresa

Tabla Nro 104

SERVICIOS BÁSICOS	UNIDAD	CANT.	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL	OPER.	ADM.
AGUA	M3	1000	0,35	350	4.200	3.360	840
LUZ	KW/H	3214	0,14	450	5.400	4.320	1.080
TELÉFONO	MINUTOS	6000	0,02	120	1.440	1.152	288
TOTAL				920	11.040	8.832	2.208

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.8.6.- DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

Como antes se mencionó la depreciación es el desgaste o deterioro al que los activos del centro están sujetos amortización en el caso de cuentas de activo diferido del centro de diversión son las reducciones periódicas que afecta al activo para obtener el valor del activo amortizado

Dentro del costo de depreciación esta el cargo de depreciación mensual por los bienes que se ocupan en el área administrativa

DEPRECIACIÓN ADMINISTRACIÓN

Tabla Nro. 105

DESCRIPCIÓN	GASTO USD
EQUIPOS DE OFICINA	10,00
MUEBLES Y ENSERES	150,00
PLANTA	300,00
EQUIPO COMPUTACIÓN	466,67
TOTAL	926,67

Fuente: Tabla 22, 42, 57, 50

Autor: Maricela Vásquez

RESUMEN ADMINISTRACIÓN

Tabla Nro. 106

DESCRIPCIÓN	VALOR USD
AMORTIZACIÓN GASTOS PREOPERACIONALES	5.000,00
AMORTIZACIÓN CONSTITUCIÓN COMPAÑÍA	200,00
TOTAL	5.200,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.9. GASTOS DE VENTAS

Dentro de este concepto están los desembolsos que se realizará por publicidad del local, lo cual se estima. Para el primer año de operaciones se requiere invertir más publicidad que los años siguientes por esta razón para el primer año

GASTOS VENTAS PRIMER MES

Tabla Nro. 107

PRIMES MES	VALOR USD
VOLANTES	350,00
PRENSA/REVISTA	500,00
RADIO	1.000,00
TOTAL	1.850,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

GASTOS DE VENTAS SEGUNDO MES EN ADELANTE

Tabla Nro 108

PRIMES MES	DESDE SEGUNDO MES EN ADELANTE USD	TOTAL ANUAL USD
VOLANTES	100	1.100,00
PRENSA/REVISTA	250	2.750,00
RADIO	400	4.400,00
TOTAL	750	8.250,00

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.5.10. GASTOS FINANCIEROS

Son los que originan de las necesidades crediticias para la instalación y funcionamiento del centro de entretenimiento y diversión.

GASTOS FINANCIEROS

Tabla Nro 109

	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INTERÉS	9.658,16	7.904,59	5.957,76	3.796,39	1.397,30

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.6. PRESUPUESTO DE EGRESOS MENSUAL

TABLA NRO. 110

RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL PRIMER AÑO
EGRESOS													-
MANO DE OBRA DIRECTA	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	2.344,85	28.138,14
MANO DE OBRA INDIRECTA	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	666,51	7.998,16
COSTO MATERIA PRIMA													-
COSTO MATERIA PRIMA VINO	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	1.440,00
COSTO MATERIA PRIMA CERVEZA	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	2.880,00
COSTO MATERIA PRIMA COCTELES	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	5.760,00
COSTO MATERIA PRIMA BEBIDAS	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	2.880,00
COSTO MATERIA PRIMA AGUA MINERAL	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
COSTO MATERIA PRIMA AGUA SIN GAS	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
COSTO MATERIA PRIMA GASEOSAS	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	2.880,00
COSTO MATERIA PRIMA ENERGIZANTES	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	1.440,00
COSTO MATERIA PRIMA CIGARILLOS	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
COSTO MATERIA PRIMA CARAMELOS	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
COSTO MATERIA PRIMA CHICLES	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
COSTO MATERIA PRIMA PICADITA 1	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	672,00
COSTO MATERIA PRIMA PICADITA 2	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	2.304,00
COSTO MATERIA PRIMA PICADITA 3	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	2.304,00
COSTO MATERIA PRIMA PICADITA 4	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	2.304,00
INSUMOS COMPLEMENTARIOS AL PRODUCTO	162,50												162,50
SUMINISTROS Y MATERIALES VARIABLES	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	83,00	996,00
SUMINISTROS Y MATERIALES FIJOS	585,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	2.730,00
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN MAQUINARIA												1.716,20	1.716,20
UNIFORMES	160,00	-	-	-									160,00
CONSUMO DE GAS	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	54,00
ARRIENDO	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	12.000,00
COSTO PASEOS EN LANCHAS A MOTOR Y REMO	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	40.320,00
COSTO PESCA DEPORTIVA	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00	1.560,00
COSTO PASEO BICICLETAS	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	18,33	220,00
COSTO ATENCIÓN SPA	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	1.440,00
COSTO DE EQUITACIÓN	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	720,00
SERVICIOS BÁSICOS OPERATIVOS	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	736,00	8.832,00
DEPRECIACIÓN	687,96	687,96	687,96	687,96	687,96	687,96	687,96	687,96	687,96	687,96	687,96	687,95	8.255,51
AMORTIZACIÓN	416,67	416,67	416,67	416,67	416,67	416,67	416,67	416,67	416,67	416,67	416,67	416,63	5.000,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS													-
SUELDOS	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	1.982,23	23.786,80
SUMINISTROS DE OFICINA	81,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00	202,00
SERVICIOS BÁSICOS	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	2.208,00
MANTENIMIENTO EQUIPOS												70,00	70,00
DEPRECIACIÓN	77,22	77,22	77,22	77,22	77,22	77,22	77,22	77,22	77,22	77,23	77,23	77,23	926,67
AMORTIZACIÓN	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	16,67	200,00
GASTO DE VENTAS													-
PUBLICIDAD	1.850,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	10.100,00
GASTOS FINANCIEROS													
GASTOS INTERESES	867,46	856,40	845,25	834,00	822,65	811,21	799,66	788,01	776,26	764,41	752,45	740,39	9.658,16
TOTAL EGRESOS	17.865,90	15.972,34	15.961,19	15.949,94	15.938,60	15.927,15	15.915,60	15.903,95	15.892,20	15.880,36	15.868,40	17.642,49	194.718,14

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.7. PRESUPUESTO DE EGRESOS ANUALES
TABLA NRO. 111

RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS VARIABLES										
COSTO MATERIA PRIMA										
COSTO MATERIA PRIMA VINO	1.440,00	1.512,00	1.587,60	1.666,98	1.666,98	1.666,98	1.666,98	1.666,98	1.666,98	1.666,98
COSTO MATERIA PRIMA CERVEZA	2.880,00	3.024,00	3.175,20	3.333,96	3.333,96	3.333,96	3.333,96	3.333,96	3.333,96	3.333,96
COSTO MATERIA PRIMA COCTELES	5.760,00	6.048,00	6.350,40	6.667,92	6.667,92	6.667,92	6.667,92	6.667,92	6.667,92	6.667,92
COSTO MATERIA PRIMA BEBIDAS	2.880,00	3.024,00	3.175,20	3.333,96	3.333,96	3.333,96	3.333,96	3.333,96	3.333,96	3.333,96
COSTO MATERIA PRIMA AGUA MINERAL	480,00	504,00	529,20	555,66	555,66	555,66	555,66	555,66	555,66	555,66
COSTO MATERIA PRIMA AGUA SIN GAS	480,00	504,00	529,20	555,66	555,66	555,66	555,66	555,66	555,66	555,66
COSTO MATERIA PRIMA GASEOSAS	2.880,00	3.024,00	3.175,20	3.333,96	3.333,96	3.333,96	3.333,96	3.333,96	3.333,96	3.333,96
COSTO MATERIA PRIMA ENERGIZANTES	1.440,00	1.512,00	1.587,60	1.666,98	1.666,98	1.666,98	1.666,98	1.666,98	1.666,98	1.666,98
COSTO MATERIA PRIMA CIGARILLOS	480,00	504,00	529,20	555,66	555,66	555,66	555,66	555,66	555,66	555,66
COSTO MATERIA PRIMA CAMELOS	480,00	504,00	529,20	555,66	555,66	555,66	555,66	555,66	555,66	555,66
COSTO MATERIA PRIMA CHICLES	480,00	504,00	529,20	555,66	555,66	555,66	555,66	555,66	555,66	555,66
COSTO MATERIA PRIMA PICADITA 1	672,00	705,60	740,88	777,92	777,92	777,92	777,92	777,92	777,92	777,92
COSTO MATERIA PRIMA PICADITA 2	2.304,00	2.419,20	2.540,16	2.667,17	2.667,17	2.667,17	2.667,17	2.667,17	2.667,17	2.667,17
COSTO MATERIA PRIMA PICADITA 3	2.304,00	2.419,20	2.540,16	2.667,17	2.667,17	2.667,17	2.667,17	2.667,17	2.667,17	2.667,17
COSTO MATERIA PRIMA PICADITA 4	2.304,00	2.419,20	2.540,16	2.667,17	2.667,17	2.667,17	2.667,17	2.667,17	2.667,17	2.667,17
INSUMOS COMPLEMENTARIOS AL PRODUCTO	162,50	170,63	179,16	188,11	188,11	188,11	188,11	188,11	188,11	188,11
SUMINISTROS Y MATERIALES VARIABLES	996,00	1.045,80	1.098,09	1.152,99	1.152,99	1.152,99	1.152,99	1.152,99	1.152,99	1.152,99
COSTO PASEOS EN LANCHAS A MOTOR Y REMO	40.320,00	42.336,00	44.452,80	46.675,44	46.675,44	46.675,44	46.675,44	46.675,44	46.675,44	46.675,44
TOTAL COSTOS VARIABLES	68.742,50	72.179,63	75.788,61	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04
COSTOS FIJOS										
MANO DE OBRA DIRECTA	28.138,14	29.545,05	31.022,30	32.573,41	32.573,41	32.573,41	32.573,41	32.573,41	32.573,41	32.573,41
MANO DE OBRA INDIRECTA	7.998,16	8.398,07	8.817,97	9.258,87	9.258,87	9.258,87	9.258,87	9.258,87	9.258,87	9.258,87
SUMINISTROS Y MATERIALES FIJOS	2.730,00	2.866,50	3.009,83	3.160,32	3.160,32	3.160,32	3.160,32	3.160,32	3.160,32	3.160,32
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN MAQUINARIA	1.716,20	1.802,01	1.892,11	1.986,72	1.986,72	1.986,72	1.986,72	1.986,72	1.986,72	1.986,72
UNIFORMES	160,00	168,00	176,40	185,22	185,22	185,22	185,22	185,22	185,22	185,22
CONSUMO DE GAS	54,00	56,70	59,54	62,51	62,51	62,51	62,51	62,51	62,51	62,51
ARRIENDO	12.000,00	12.600,00	13.230,00	13.891,50	13.891,50	13.891,50	13.891,50	13.891,50	13.891,50	13.891,50
COSTO PESCA DEPORTIVA FIJO	1.560,00	1.638,00	1.719,90	1.805,90	1.805,90	1.805,90	1.805,90	1.805,90	1.805,90	1.805,90
COSTO PASEO BICICLETAS	220,00	231,00	242,55	254,68	254,68	254,68	254,68	254,68	254,68	254,68
COSTO ATENCIÓN SPA	1.440,00	1.512,00	1.587,60	1.666,98	1.666,98	1.666,98	1.666,98	1.666,98	1.666,98	1.666,98
COSTO DE EQUIPACIÓN	720,00	756,00	793,80	833,49	833,49	833,49	833,49	833,49	833,49	833,49
SERVICIOS BÁSICOS OPERATIVOS	8.832,00	9.273,60	9.737,28	10.224,14	10.224,14	10.224,14	10.224,14	10.224,14	10.224,14	10.224,14
DEPRECIACIÓN	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50
AMORTIZACIÓN	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00					
TOTAL COSTOS FIJOS	78.824,00	82.102,43	85.544,77	89.159,23	89.159,23	84.159,23	84.159,23	84.159,23	84.159,23	84.159,23
GASTOS ADMINISTRATIVOS FIJOS	27.393,47	28.706,81	30.085,82	31.533,77	31.533,77	31.333,77	31.333,77	31.333,77	31.333,77	31.333,77
SUELDOS	23.786,80	24.976,14	26.224,95	27.536,19	27.536,19	27.536,19	27.536,19	27.536,19	27.536,19	27.536,19
SUMINISTROS DE OFICINA	202,00	212,10	222,71	233,84	233,84	233,84	233,84	233,84	233,84	233,84
SERVICIOS BÁSICOS	2.208,00	2.318,40	2.434,32	2.556,04	2.556,04	2.556,04	2.556,04	2.556,04	2.556,04	2.556,04
MANTENIMIENTO EQUIPOS	70,00	73,50	77,18	81,03	81,03	81,03	81,03	81,03	81,03	81,03
DEPRECIACIÓN ADMINISTRATIVOS	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67
AMORTIZACIÓN ADMINISTRACIÓN	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00					
GASTO DE VENTAS FIJOS		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTO DE VENTAS FIJOS	10.100,00	10.605,00	11.135,25	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01
GASTOS FINANCIEROS FIJOS										
GASTOS FINANCIEROS FIJOS	10.100,00	7.904,59	5.957,76	3.796,39	1.397,30					
TOTAL EGRESOS	195.159,97	201.498,45	208.512,21	215.759,45	213.360,36	206.763,06	206.763,06	206.763,06	206.763,06	206.763,06

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

5.8. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

La estructura de financiamiento se deriva de los préstamos para cubrir las necesidades económicas que el proyecto requiere para su creación. El financiamiento que requiere la empresa es de carácter mixto debido a que aportará con capital propio para el 40% de \$ 66085,37 dólares y el 60 % (99.137,96 dólares) será financiado través de un crédito del Corporación Financiera Nacional a cinco años plazo. Este crédito se otorgará a una tasa del 10,05% Sobre saldos. Para esto se considera el crédito productivo que otorga la Corporación Financiera Nacional con los siguientes parámetros.

PARÁMETROS DE CRÉDITO CON LA CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL

Tabla Nro.112

MONTO MÁXIMO	TASA ANUAL	PLAZO	GARANTÍA
250.000,00	10,05%	5 AÑOS	HIPOTECARIO

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

A continuación se presenta la tabla de amortización para mencionado monto:

Tabla Nro. 113

CLIENTE	VÁSQUEZ MARICELA
PAGO ANUAL DEL PRÉSTAMO	\$99.137,96
PLAZO INTERÉS	60
MESES DE GRACIA	0,00
FORMA DE PAGO	30
INTERÉS ANUAL	10,5
FECHA INICIO	01/05/2010

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.8.1. TABLA DE AMORTIZACIÓN

TABLA Nro. 114

<p> MONTO EN USD 99.137,96 TASA DE INTERÉS 10,50% PLAZO 5 años MONEDA DÓLARES AMORTIZACIÓN CADA 30 días Número de períodos 60 para amortizar capital </p>				
No.	SALDO	INTERÉS	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0	99.137,96			
1	97.874,55	867,46	1.263,40	2.130,86
2	96.600,09	856,40	1.274,46	2.130,86
3	95.314,48	845,25	1.285,61	2.130,86
4	94.017,62	834,00	1.296,86	2.130,86
5	92.709,41	822,65	1.308,21	2.130,86
6	91.389,76	811,21	1.319,65	2.130,86
7	90.058,56	799,66	1.331,20	2.130,86
8	88.715,71	788,01	1.342,85	2.130,86
9	87.361,11	776,26	1.354,60	2.130,86
10	85.994,66	764,41	1.366,45	2.130,86
11	84.616,25	752,45	1.378,41	2.130,86
12	83.225,78	740,39	1.390,47	2.130,86
13	81.823,15	728,23	1.402,64	2.130,86
14	80.408,24	715,95	1.414,91	2.130,86
15	78.980,95	703,57	1.427,29	2.130,86
16	77.541,17	691,08	1.439,78	2.130,86
17	76.088,80	678,49	1.452,38	2.130,86
18	74.623,71	665,78	1.465,08	2.130,86
19	73.145,81	652,96	1.477,90	2.130,86
20	71.654,97	640,03	1.490,84	2.130,86
21	70.151,09	626,98	1.503,88	2.130,86
22	68.634,05	613,82	1.517,04	2.130,86
23	67.103,74	600,55	1.530,31	2.130,86
24	65.560,03	587,16	1.543,70	2.130,86
25	64.002,82	573,65	1.557,21	2.130,86
26	62.431,99	560,02	1.570,84	2.130,86
27	60.847,41	546,28	1.584,58	2.130,86
28	59.248,96	532,41	1.598,45	2.130,86
29	57.636,53	518,43	1.612,43	2.130,86
30	56.009,98	504,32	1.626,54	2.130,86
31	54.369,21	490,09	1.640,77	2.130,86
32	52.714,08	475,73	1.655,13	2.130,86
33	51.044,47	461,25	1.669,61	2.130,86
34	49.360,24	446,64	1.684,22	2.130,86
35	47.661,29	431,90	1.698,96	2.130,86
36	45.947,46	417,04	1.713,83	2.130,86
37	44.218,64	402,04	1.728,82	2.130,86
38	42.474,69	386,91	1.743,95	2.130,86
39	40.715,48	371,65	1.759,21	2.130,86

40	38.940,88	356,26	1.774,60	2.130,86
41	37.150,75	340,73	1.790,13	2.130,86
42	35.344,96	325,07	1.805,79	2.130,86
43	33.523,37	309,27	1.821,59	2.130,86
44	31.685,84	293,33	1.837,53	2.130,86
45	29.832,23	277,25	1.853,61	2.130,86
46	27.962,40	261,03	1.869,83	2.130,86
47	26.076,21	244,67	1.886,19	2.130,86
48	24.173,51	228,17	1.902,69	2.130,86
49	22.254,17	211,52	1.919,34	2.130,86
50	20.318,03	194,72	1.936,14	2.130,86
51	18.364,95	177,78	1.953,08	2.130,86
52	16.394,79	160,69	1.970,17	2.130,86
53	14.407,38	143,45	1.987,41	2.130,86
54	12.402,58	126,06	2.004,80	2.130,86
55	10.380,24	108,52	2.022,34	2.130,86
56	8.340,21	90,83	2.040,03	2.130,86
57	6.282,32	72,98	2.057,88	2.130,86
58	4.224,44	54,97	2.075,89	2.130,86
59	2.148,55	36,96	2.093,90	2.130,86
60	54,65	18,80	2.112,06	2.130,86

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

5.9. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es aquel que permite encontrar en que valor los ingresos son iguales a los egresos, es decir donde la empresa ni pierde ni gana. Una vez encontrado el punto de equilibrio se puede ver como lo vendido después de este se convierte en utilidad para la empresa

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1} = \frac{\text{CFAÑO 1}}{1 - \frac{\text{CVANIO 1}}{\text{INGRESOS T. AÑO 1}}}$$

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1} = \frac{125.975,63}{1 - \frac{68.742,5}{210.760,00}} = 186.953,19$$

A continuación el desarrollo del cálculo del punto de equilibrio

Tabla Nro. 115

AÑOS	INGRESOS TOTALES	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTALES	PUNTO DE EQUILIBRIO
1	210.760,00	125.975,63	68.742,50	194.718,13	186.953,19
2	231.836,00	129.318,82	72.179,63	201.498,45	187.783,03
3	255.019,60	132.723,60	75.788,61	208.512,21	188.846,35
4	280.521,56	136.181,41	79.578,04	215.759,45	190.112,23
5	280.521,56	133.782,32	79.578,04	213.360,36	186.763,05
6	280.521,56	127.185,02	79.578,04	206.763,06	177.553,08
7	280.521,56	127.185,02	79.578,04	206.763,06	177.553,08
8	280.521,56	127.185,02	79.578,04	206.763,06	177.553,08
9	280.521,56	127.185,02	79.578,04	206.763,06	177.553,08
10	280.521,56	127.185,02	79.578,04	206.763,06	177.553,08

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.10. BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL

El balance inicial con el que iniciara las actividades es como sigue el mismo que consta de capital de los accionistas y préstamo otorgado por la Corporación Financiera Nacional.

BALANCE INICIAL

Tabla Nro. 116

ACTIVOS	VALOR USD	VALOR USD
ACTIVO CORRIENTE		165.229,93
CAJA BANCOS	165.229,93	
TOTAL ACTIVOS		165.229,93

PASIVOS		
CUENTAS POR PAGAR		99.137,96
PRÉSTAMO POR PAGAR CFN	99.137,96	
PATRIMONIO		66.091,97
CAPITAL SOCIAL	66.091,97	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		165.229,93

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.11. ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

5.11.1. ESTADOS DE RESULTADOS

El Estado de pérdidas y ganancias presenta el resultado de las operaciones proveniente del uso de los recursos en un período determinado. Para que una empresa pueda continuar en operación debe ser capaz de generar resultados positivos.

5.11.1. ESTADO DE RESULTADOS

TABLA NRO. 117

RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS	INGRESO	INGRESO	INGRESO	INGRESO	INGRESO	INGRESO	INGRESO	INGRESO	INGRESO	INGRESO
TOTAL INGRESOS	210.760,00	231.836,00	255.019,60	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56
COSTOS VARIABLES	68.742,50	72.179,63	75.788,61	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04
TOTAL COSTOS FIJOS	78.824,00	82.102,43	85.544,77	89.159,23	89.159,23	84.159,23	84.159,23	84.159,23	84.159,23	84.159,23
GASTOS ADMINISTRATIVOS FIJOS	27.393,47	28.706,81	30.085,82	31.533,77	31.533,77	31.333,77	31.333,77	31.333,77	31.333,77	31.333,77
GASTO DE VENTAS FIJOS	10.100,00	10.605,00	11.135,25	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01
GASTOS FINANCIEROS FIJOS	9.658,16	7.904,59	5.957,76	3.796,39	1.397,30	-	-	-	-	-
TOTAL EGRESOS	194.718,13	201.498,45	208.512,21	215.759,45	213.360,36	206.763,06	206.763,06	206.763,06	206.763,06	206.763,06
UTILIDAD	16.041,87	30.337,55	46.507,39	64.762,11	67.161,20	73.758,50	73.758,50	73.758,50	73.758,50	73.758,50

Fuente: Investigación
Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.12.- FLUJOS NETOS DE FONDOS

En el estado de flujos netos de fondos se miden los ingresos y egresos de efectivo que se estima que la empresa podría tener un período determinado de tiempo, definiendo el financiamiento y proyectando los recursos necesarios para pagar las obligaciones a mantenerse

5.12.1. FLUJO NETO DEL PROYECTO

El flujo de fondos del proyecto no considera financiamiento se presenta al proyecto puro, asumiendo el gasto de inversión los socios en su totalidad

5.12.2. FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA CON FINANCIAMIENTO

TABLA NRO. 118

TABLA NRO. 110											
RUBROS	AÑOS										
ACTIVOS CORRIENTES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ACTIVOS DIFERIDOS											
COSTOS DE CONSTITUCIÓN ADECUACIONES	(25.000,00)										
COSTOS DE CONSTITUCIÓN LEGALIZACIÓN	(1.000,00)										
GARANTÍA LOCAL	(5.000,00)										
ACTIVOS FIJOS											
EQUIPOS DE OFICINA	(100,00)										
EQUIPO DE PESCA	(500,00)										
EQUIPOS CONTRA INCENDIOS	(500,00)										
EQUIPO DE COMUNICACIÓN	(560,00)										
EQUIPO DE DEPORTES	(600,00)										
EQUIPOS SSHH	(960,00)										
EQUIPO COMPUTACIÓN	(1.400,00)				1.400,00			1.400,00			1.400,00
EQUIPOS DE SERVICIO DEL BAR	(1.505,00)										
MENAJE	(825,00)				825,00			825,00			825,00
EQUIPO DE AUDIO Y SONIDO	(3.000,00)										
EQUIPO DE EQUITACIÓN	(1.400,00)										
MUEBLES Y ENSERES	(3.480,00)										
EQUIPO BICICLETAS	(4.400,00)										
EQUIPO EMBARCACIÓN	(25.400,00)										
PLANTA	(72.000,00)										
SEMOVIENTES	(1.800,00)				1.800,00			1.800,00			1.800,00
CAPITAL DE TRABAJO	(15.799,93)										
TOTAL INVERSIONES	(165.229,93)	-	-	-	4.025,00	-	-	4.025,00	-	-	4.025,00
ESTADO DE RESULTADOS	AÑOS										
RUBROS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS		210.760,00	231.836,00	255.019,60	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56
COSTOS VARIABLES		68.742,50	72.179,63	75.788,61	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04
SUBTOTAL COSTOS FIJOS		65.568,50	68.846,93	72.289,27	75.903,73	75.903,73	75.903,73	75.903,73	75.903,73	75.903,73	75.903,73
DEPRECIACIÓN		8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50
AMORTIZACIÓN		5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00					
UTILIDAD BRUTA		63.193,50	77.553,95	93.686,22	111.784,29	111.784,29	116.784,29	116.784,29	116.784,29	116.784,29	116.784,29
(-) GASTOS OPERACIONALES											
GASTOS ADMINISTRATIVOS FIJOS		26.266,80	27.580,14	28.959,15	30.407,10	30.407,10	30.407,10	30.407,10	30.407,10	30.407,10	30.407,10
DEPRECIACIÓN ADMINISTRACIÓN		926,67	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67
AMORTIZACIÓN ADMINISTRACIÓN		200,00	200,00	200,00	200,00	200,00					
GASTO DE VENTAS FIJOS		10.100,00	10.605,00	11.135,25	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN		25.700,03	38.242,14	52.465,16	68.558,50	68.558,50	73.758,50	73.758,50	73.758,50	73.758,50	73.758,50
15 % TRABAJADORES		3.855,00	5.736,32	7.869,77	10.283,78	10.283,78	10.283,78	11.063,78	11.063,78	11.063,78	11.063,78
UTILIDAD TRIBUTARIA		21.845,03	32.505,82	44.595,38	58.274,73	58.274,73	58.274,73	62.694,73	62.694,73	62.694,73	62.694,73
25% IMPUESTO A LA RENTA		5.461,26	8.126,45	11.148,85	14.568,68	14.568,68	14.568,68	15.673,68	15.673,68	15.673,68	15.673,68
10 % DE RESERVA LEGAL		1.638,38	2.437,94	3.344,65	4.370,60	4.370,60	4.370,60	4.702,10	4.702,10	4.702,10	4.702,10
UTILIDAD NETA		14.745,39	21.941,43	30.101,88	39.335,44	39.335,44	39.335,44	42.318,94	42.318,94	42.318,94	42.318,94
+ DEPRECIACIÓN	(165.229,93)	9.182,17	9.182,17	9.182,17	9.182,17	9.182,17	9.182,17	9.182,17	9.182,17	9.182,17	9.182,17
+ AMORTIZACIÓN		5.200,00	5.200,00	5.200,00	5.200,00	5.200,00	-	-	-	-	-
- PREVISIÓN DE INVERSIONES		-	-	-	4.025,00	-	-	4.025,00	-	-	4.025,00
F.E.O. INVERSIONISTAS	(165.229,93)	29.127,56	36.323,60	44.484,05	49.692,61	53.717,61	48.517,61	47.476,11	51.501,11	51.501,11	47.476,11
F.E.O. INVERSIONISTA ACUMULADO		(136.102,36)	(99.778,76)	(55.294,71)	(5.602,10)	48.115,51	96.633,12	144.109,23	195.610,34	247.111,45	294.587,56

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.12.3. FLUJO NETO DEL INVERSIONISTA CON FINANCIAMIENTO

Para este caso se debe considerar que el monto total de la inversión es de \$165.213,43 de lo cual el 40 % \$ 66.091,97 será el aporte de los socios y el 60 % \$ 99.137,96 será el financiamiento que se realice a través de la Corporación Financiera Nacional a una tasa del 10,05% a un plazo de 5 años

5.12.2. FLUJO NETO DE EFECTIVO FINANCIADO

TABLA NRO. 119

RUBROS	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ACTIVOS CORRIENTES											
ACTIVOS DIFERIDOS											
COSTOS DE CONSTITUCIÓN ADECUACIONES LOCAL	(25.000,00)										
COSTOS DE CONSTITUCIÓN LEGALIZACIÓN DE LA EMPRESA	(1.000,00)										
GARANTÍA LOCAL	(5.000,00)										
ACTIVOS FIJOS											
EQUIPOS DE OFICINA	(100,00)										
EQUIPO DE PESCA	(500,00)										
EQUIPOS CONTRA INCENDIOS	(500,00)										
EQUIPO DE COMUNICACIÓN	(560,00)										
EQUIPO DE DEPORTES	(600,00)										
EQUIPOS SSHH	(960,00)										
EQUIPO COMPUTACIÓN	(1.400,00)				1.400,00			1.400,00			1.400,00
EQUIPOS DE SERVICIO DEL BAR	(1.505,00)										
MENAJE	(825,00)				825,00			825,00			825,00
EQUIPO DE AUDIO Y SONIDO	(3.000,00)										
EQUIPO DE EQUITACIÓN	(1.400,00)										
MUEBLES Y ENSERES	(3.480,00)										
EQUIPO BICICLETAS	(4.400,00)										
EQUIPO EMBARCACIÓN	(25.400,00)										
PLANTA	(72.000,00)										
SEMOVIENTES	(1.800,00)				1.800,00			1.800,00			1.800,00
CAPITAL DE TRABAJO	(15.799,93)										
TOTAL INVERSIONES	(165.229,93)	-	-	-	4.025,00	-	-	4.025,00	-	-	4.025,00
FINANCIAMIENTO	99.137,96										
ESTADO DE RESULTADOS RUBROS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS		INGRESO	INGRESO	INGRESO	INGRESO	INGRESO	INGRESO	INGRESO	INGRESO	INGRESO	INGRESO
TOTAL INGRESOS		210.760,00	231.836,00	255.019,60	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56	280.521,56
COSTOS VARIABLES		68.742,50	72.179,63	75.788,61	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04	79.578,04
SUBTOTAL COSTOS FIJOS		65.568,50	68.846,93	72.289,27	75.903,73	75.903,73	75.903,73	75.903,73	75.903,73	75.903,73	75.903,73
DEPRECIACIÓN		8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50	8.255,50
AMORTIZACIÓN		5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00					
UTILIDAD BRUTA		63.193,50	77.553,95	93.686,22	111.784,29	111.784,29	116.784,29	116.784,29	116.784,29	116.784,29	116.784,29
(-) GASTOS OPERACIONALES											
GASTOS ADMINISTRATIVOS FIJOS		26.266,80	27.580,14	28.959,15	30.407,10	30.407,10	30.407,10	30.407,10	30.407,10	30.407,10	30.407,10
DEPRECIACIÓN ADMINISTRACIÓN		926,67	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67	926,67
AMORTIZACIÓN ADMINISTRACIÓN		200,00	200,00	200,00	200,00	200,00					
GASTO DE VENTAS FIJOS		10.100,00	10.605,00	11.135,25	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01	11.692,01
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE INTERESES		25.700,03	38.242,14	52.465,16	68.558,50	68.558,50	73.758,50	73.758,50	73.758,50	73.758,50	73.758,50
(-) PAGO INTERESES		9.658,16	7.904,59	5.957,76	3.796,39	1.397,30	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN		16.041,87	30.337,55	46.507,39	64.762,11	67.161,20	73.758,50	73.758,50	73.758,50	73.758,50	73.758,50
15 % TRABAJADORES		2.406,28	4.550,63	6.976,11	9.714,32	10.074,18	10.074,18	11.063,78	11.063,78	11.063,78	11.063,78
UTILIDAD TRIBUTARIA		13.635,59	25.786,92	39.531,29	55.047,80	57.087,02	57.087,02	62.694,73	62.694,73	62.694,73	62.694,73
25% IMPUESTO A LA RENTA		3.408,90	6.446,73	9.882,82	13.761,95	14.271,76	14.271,76	15.673,68	15.673,68	15.673,68	15.673,68
10 % DE RESERVA LEGAL		1.022,67	1.934,02	2.964,85	4.128,58	4.281,53	4.281,53	4.702,10	4.702,10	4.702,10	4.702,10
UTILIDAD NETA		9.204,02	17.406,17	26.683,62	37.157,26	38.533,74	38.533,74	42.318,94	42.318,94	42.318,94	42.318,94
+ DEPRECIACIÓN	(66.091,97)	9.182,17	9.182,17	9.182,17	9.182,17	9.182,17	9.182,17	9.182,17	9.182,17	9.182,17	9.182,17
+ AMORTIZACIÓN		5.200,00	5.200,00	5.200,00	5.200,00	5.200,00	-	-	-	-	-
- PREVISIÓN DE INVERSIONES		-	-	-	4.025,00	-	-	4.025,00	-	-	4.025,00
F.E.O. INVERSIONISTAS	(66.091,97)	23.586,19	31.788,34	41.065,79	47.514,43	52.915,91	47.715,91	47.476,11	51.501,11	51.501,11	47.476,11
- PAGO PRINCIPAL		15.912,17	17.665,75	19.612,57	21.773,95	24.173,04					
FLUJO DE CAJA NETO		7.674,02	14.122,59	21.453,21	25.740,48	28.742,87	47.715,91	47.476,11	51.501,11	51.501,11	47.476,11
FLUJO DE CAJA NETO ACUMULADO		(58.417,95)	(44.295,36)	(22.842,15)	2.898,34	31.641,21	79.357,12	126.833,23	178.334,34	229.835,45	277.311,56

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

5.13. EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN: VAN TIR SENSIBILIDAD REAL ECONÓMICA Y FINANCIERA BENEFICIO-COSTO

5.13.1. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación del proyecto se realiza una vez diseñado el proyecto. En la evaluación del proyecto se debe realizar comprobaciones y verificaciones en los datos básicos. Los criterios de evaluación de proyectos deben basarse en información idónea extraída del estudio financiero.

5.13.1.1. DETERMINACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO

La determinación de la tasa de descuento sirve a los inversionistas para emprender acciones y tomar decisiones que permitan que la inversión realizada a largo plazo rinda a una tasa igual al gasto promedio ponderado de las fuentes de financiamiento como instituciones financieras e inversionistas, cada uno de los participantes tendrá un costo asociado al capital aportado y la empresa formada tendrá un costo asociado al capital aportado y la empresa formada tendrá un costo de capital propio, cualquiera que sea la forma en que se aporte.

5.13.1.2. TASA DE DESCUENTO DEL PROYECTO

Para la determinación de la tasa de descuento del proyecto se tomará en cuenta la tasa de interés del banco y la tasa de inflación en conjunto de la siguiente manera:

Tabla Nro. 120

RUBROS	VALORES USD	TASA PONDERADA	PORCENTAJE INVERSIÓN	VALOR
INVERSIÓN PROPIA	66.091,97	6%	40%	0,0240
INVERSIÓN FINANCIADA	99.137,96	10%	60%	0,0603
TOTAL	165.213,43			0,0843
Valor ponderado	8,43%			

Fuente: Investigación Directa
 Autor: Maricela Vásquez
TASA DE RENDIMIENTO MEDIO

$$TMAR = I + (TI * I) + TI$$

$$TMAR = 0,0744 + (0,105 * 0,0744) + 0,105$$

$$TMAR = 0,1872 = 18,72$$

5.13.1.3. TASA DE DESCUENTO DEL INVERSIONISTA

Para determinar la tasa de descuento se procede a definir la tasa mínima de rendimiento la cual se denominará TMAR, dicha tasa estará compuesta por los siguientes componentes:

- a. Tasa de interés que cobra el banco
- b. Tasa de interés y la inflación en conjunto (inflación 7.44%)

$$TMAR = I + (TI * I) + TI$$

$$TMAR = 0,0744 + (0,105 * 0,0744) + 0,105$$

$$TMAR = 0,1872 = 18,72$$

TASA MÍNIMA DE RENDIMIENTO (TMAR)

Tabla Nro 121

RUBROS	VALOR USD	TASA PONDERADA	%APORTACIÓN	PONDERACIÓN	PORCENTAJE
INVERSIÓN PROPIA	66.091,97	18,72%	40%	0,07488	7,49%
INVERSIÓN FINANCIADA	99.137,96	10,05%	60%	0,0603	6,03%
TMAR GLOBAL	13,52%			0,13518	13,52%

Fuente: Investigación Directa
 Autor: Maricela Vásquez

La tasa mínima aceptable de rendimiento de capital total, sobre los 165213,43 es de 13,52% esto significa que el rendimiento mínimo que la empresa deberá ganar para pagar el 10,05 de interés por el préstamo de los 99.137,96 y el 18,72% sobre los 66.091,97

5.13.2. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

5.13.2.1. VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto, consiste en determinar el valor presente de los flujos de ingresos y de los flujos gastos generados durante el período de vida útil del proyecto. Si la diferencia entre los valores actuales de los flujos es mayor a cero, hay que considerar la inversión realizada, como atractiva, pues está generando beneficios.

El valor presente de los flujos que genera el proyecto menos la inversión puede representar un valor negativo, la inversión no es recomendable, si la diferencia es cero o positiva es aceptable.

La necesidad de la actualización se presenta en la medida en que se tienen que comparar valores monetarios en el tiempo. Como toda inversión es un cambio entre gastos presente e ingresos futuros una medición de este cambio exige la utilización de la actualización.

Por la determinación del VAN se debe tomar en cuenta el flujo operacional antes definido, y la ecuación es la siguiente:

$$VAN = \text{Inv. In.} + \frac{FE01}{(1+TMARG)^1} + \frac{FE02}{(1+TMARG)^2} + \frac{FE03}{(1+TMARG)^3} + \frac{FE0N}{(1+TMARG)^n}$$

5.13.2.2. VALOR NETO DEL PROYECTO.-

$$VAN = (165.229,93) + \frac{29.127,56}{1,1872} + \frac{36.323,60}{1,4094438} + \frac{44.484,05}{1,6732917} + \frac{49.692,61}{1,9865319} + \frac{53.717,61}{2,3584107}$$

$$+ \frac{48.517,61}{2,7999052} + \frac{47.476,11}{3,3240475} + \frac{51.501,11}{3,9463091} + \frac{51.501,11}{4,6850582} + \frac{47.476,11}{5,5621011}$$

$$VAN = (165.229,93) + 24.534,67 + 25.771,58 + 26.584,76 + 25.014,76 + 22.777,04$$

$$\begin{aligned}
 &+ 17.328,30 \quad + \quad 14.282,62 \quad + \quad 13.050,45 \quad + \quad 10.992,63 \quad + \quad 8.535,64 \\
 \text{VAN} = & (165.229,93) \quad + \quad 188.872,45 \\
 \text{VAN} = & 23.642,53
 \end{aligned}$$

El VAN obtenido quiere decir que el proyecto que se desarrolla otorga 23.642,53 sobre lo exigido por los accionistas; por lo tanto el proyecto es factible para su desarrollo. Esta cantidad indica el valor de los flujos netos futuros traídos a valor presente.

5.13.2.3. VALOR ACTUAL NETO DEL INVERSIONISTA

$$\begin{aligned}
 \text{VAN} = & (66.091,97) + \frac{7.674,02}{1,1352} + \frac{14.122,59}{1,288679} + \frac{21.453,21}{1,4629084} + \frac{25.740,48}{1,6606937} + \frac{28.742,87}{1,8852195} \\
 & + \frac{47.715,91}{2,1401011} + \frac{47.476,11}{2,4294428} + \frac{51.501,11}{2,7579035} + \frac{51.501,11}{3,130772} + \frac{47.476,11}{3,5540524} \\
 \text{VAN} = & (66.091,97) + 6.760,06 + 10.958,97 + 14.664,77 + 15.499,84 + 15.246,43 \\
 & + 22.296,10 + 19.541,98 + 18.674,01 + 16.449,97 + 13.358,30 \\
 \text{VAN} = & (66.091,97) + 153.450,43 \\
 \text{VAN} = & 87.358,46
 \end{aligned}$$

El VAN obtenido quiere decir que el proyecto que se desarrolla otorga \$87.358,46 sobre lo exigido por el inversionista, por lo tanto el proyecto es factible para su desarrollo. Esta cantidad indica el valor de los flujos netos futuros traídos a valor presente.

5.13.2.4. TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período, con lo cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los

desembolsos expresados en moneda actual. La TIR de un proyecto se define como aquella tasa que permite descontar los flujos netos de operación e igualarlos a la inversión inicial. Expresado de otra manera, se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero, es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genere el proyecto sea exactamente igual a la inversión realizada. La TIR representa la rentabilidad obtenida en proporción directa al capital invertido. La tasa interna de retorno se puede calcular en la computadora o en una calculadora financiera en forma sencilla.

5.13.2.5. TASA INTERNA DE RETORNO DEL PROYECTO

TIR 42,65%

La tasa interna de retorno (TIR) obtenida es de 42,65% está mayor que la TMAR que para el caso del proyecto es 18,72% lo que indica la factibilidad del proyecto

5.13.2.6. TASA INTERNA DE RETORNO DEL INVERSIONISTA

TIR 26,99%

La tasa interna de retorno (TIR) obtenida es de 26,99% la misma que es mayor que la TMAR que para el caso del proyecto es 13,52% lo que indica la factibilidad del proyecto.

5.13.2.7. PERÍODO RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Es importante poder detectar el período en que va a recuperar la inversión, ya que el invertir se asocia a comparar el costo de oportunidad del dinero con el riesgo de la inversión. Para esto se debe tomar en cuenta los flujos obtenidos en el flujo de fondos.

5.13.2.8. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL PROYECTO.-

Tabla Nro 122

						INVERSIÓN INICIAL USD
AÑO	F.E.O USD	TMAR	(1+i) ⁿ	F.E.O ACTUAL USD	F.E.O ACTUAL ACUMULADA USD	
						-165.229,93
1	29.127,56	0,1872	1,1872	24.534,67	24.534,67	-140.695,25
2	36.323,60	0,1872	1,4094	25.771,58	50.306,25	-90.389,00
3	44.484,05	0,1872	1,6733	26.584,76	76.891,01	-13.497,99
4	49.692,61	0,1872	1,9865	25.014,76	101.905,77	88.407,78
5	53.717,61	0,1872	2,3584	22.777,04	124.682,80	
6	48.517,61	0,1872	2,7999	17.328,30	142.011,11	
7	47.476,11	0,1872	3,324	14.282,62	156.293,73	
8	51.501,11	0,1872	3,9463	13.050,45	169.344,18	
9	51.501,11	0,1872	4,6851	10.992,63	180.336,81	
10	47.476,11	0,1872	5,5621	8.535,64	188.872,45	

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

Del resultado de la tabla se obtiene que el período de recuperación para el proyecto es de 3 años 1 mes 18 días

5.13.2.9. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL INVERSIONISTA

Tabla Nro 123

						INVERSIÓN INICIAL USD
AÑO	F.E.O USD	TMAR	(1+i) ⁿ	F.E.O ACTUAL USD	F.E.O ACTUAL ACUMULADA USD	
						-66.091,97
1	7.674,02	0,1352	1,1352	6.760,06	6.760,06	-59.331,91
2	14.122,59	0,1352	1,2887	10.958,97	17.719,03	-41.612,88
3	21.453,21	0,1352	1,4629	14.664,77	32.383,79	-9.229,09
4	25.740,48	0,1352	1,6607	15.499,84	47.883,63	38.654,54
5	28.742,87	0,1352	1,8852	15.246,43	63.130,07	
6	47.715,91	0,1352	2,1401	22.296,10	85.426,17	
7	47.476,11	0,1352	2,4294	19.541,98	104.968,14	
8	51.501,11	0,1352	2,7579	18.674,01	123.642,15	
9	51.501,11	0,1352	3,1308	16.449,97	140.092,12	
10	47.476,11	0,1352	3,5541	13.358,30	153.450,43	

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

Del resultado de la tabla se obtiene que el período de recuperación para el proyecto es de 3 años 2 meses 10 días

5.13.2.10. RELACIÓN COSTO BENEFICIO

Este método utiliza los mismos flujos descontados y la inversión utilizados en el cálculo de la TIR y el VAN, la estimación de la razón de obtiene sumando los flujos y luego se divide para la inversión

Efectivamente consiste en sumar todos los flujos provenientes de una inversión descontados con la TMAR y luego el total se divide para la inversión, con lo cual se obtiene, el promedio, el número de unidades monetarias recuperadas por cada unidad de inversión, constituyéndose en una medida de rentabilidad global.

$$B/C = \frac{\sum \text{Ingresos} / (1+i)^n}{\sum \text{Egresos} / (1+i)^n}$$

5.13.2.11. RELACIÓN BENEFICIO/COSTO DEL PROYECTO

Tabla Nro 124

AÑOS	INGRESOS TOTALES USD	TMAR	(1+i) ⁿ	INGRESOS DEFLACTADOS USD	EGRESOS USD	EGRESOS DEFLACTADOS USD
1	210.760,00	0,1872	1,187	177.526,95	185.059,97	155.879,35
2	231.836,00	0,1872	1,409	164.487,58	193.593,86	137.354,79
3	255.019,60	0,1872	1,673	152.405,94	202.554,44	121.051,48
4	280.521,56	0,1872	1,987	141.211,70	211.963,06	106.700,05
5	280.521,56	0,1872	2,358	118.945,17	211.963,06	89.875,38
6	280.521,56	0,1872	2,8	100.189,66	206.763,06	73.846,45
7	280.521,56	0,1872	3,324	84.391,56	206.763,06	62.202,20
8	280.521,56	0,1872	3,946	71.084,54	206.763,06	52.394,03
9	280.521,56	0,1872	4,685	59.875,79	206.763,06	44.132,44
10	280.521,56	0,1872	5,562	50.434,46	206.763,06	37.173,55
				1.120.553,36		880.609,73

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

INGRESOS DEFLACTADOS= 1.120.553,36

EGRESOS DEFLACTADOS 880.609,73

BENEFICIO/COSTO = 1,27

La relación beneficio costo es de 1,27, es decir que por cada dólar invertido se tiene un beneficio adicional de \$ 0,27 lo que muestra viabilidad y rentabilidad del proyecto.

5.13.2.12. RELACIÓN BENEFICIO/COSTO DEL INVERSIONISTA

Tabla Nro 125

AÑOS	INGRESOS TOTALES USD	TMAR	(1+i) ⁿ	INGRESOS DEFLACTADOS USD	EGRESOS USD	EGRESOS DEFLACTADOS USD
1	210.760,00	0,1352	1,1352	185.658,91	194.718,13	171.527,60
2	231.836,00	0,1352	1,2887	179.902,05	201.498,45	156.360,46
3	255.019,60	0,1352	1,4629	174.323,69	208.512,21	142.532,64
4	280.521,56	0,1352	1,6607	168.918,31	215.759,45	129.921,28
5	280.521,56	0,1352	1,8852	148.800,48	213.360,36	113.175,34
6	280.521,56	0,1352	2,1401	131.078,65	206.763,06	96.613,69
7	280.521,56	0,1352	2,4294	115.467,45	206.763,06	85.107,19
8	280.521,56	0,1352	2,7579	101.715,51	206.763,06	74.971,10
9	280.521,56	0,1352	3,1308	89.601,40	206.763,06	66.042,20
10	280.521,56	0,1352	3,5541	78.930,06	206.763,06	58.176,71
	TOTAL			1.374.396,51		1.094.428,21

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

INGRESOS DEFLACTADOS= 1.374.396,51

EGRESOS DEFLACTADOS 1.094.428,21

BENEFICIO/COSTO = 1,26

La relación beneficio costo del inversionista es de 1,26 es decir que por cada dólar invertido se tiene un beneficio adicional de 0,26 lo que muestra

viabilidad y rentabilidad del proyecto.

5.13.3. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad permite conocer el impacto que tendrían las diversas variables en la rentabilidad del proyecto. El análisis de sensibilidad permitirá determinar cuanto afecta a la TIR y al resto de indicadores de la evaluación financiera ante cambios en distintas variables, para este caso se analizará: cambios en el precio, en las ventas, y en la tasa de interés utilizada por el banco.

5.13.3.1. CAMBIO EN EL PRECIO

Aquí se podrá visualizar la variación de los indicadores ante una disminución en los precios de los servicios y productos que se ofrece para lo cual se considera una disminución en un 10 % de los precios

A continuación se presenta los resultados obtenidos

a. RESÚMEN DE EVALUACIÓN FINANCIERA ANTE UN DISMINUCIÓN EN LOS PRECIOS.

Tabla Nro 126

TMAR	13,52%
VAN	24.471,21 USD
TIR	19,17%
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	5 años 6 meses
RELACIÓN B/C	1,16

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

De los resultados obtenidos se observa que la TIR disminuye a 19,17% lo que indica que presenta sensibilidad con respecto al cambio, al igual que el VAN el cual también disminuye considerablemente a \$ 24.471,21, la recuperación de la inversión se la realiza en 5 años 6 meses y por cada dólar se gana \$ 0,16 centavos.

Como se puede ver se presenta una disminución significativa en los indicadores por lo que de bajar los precios sería negativo para el proyecto por esto se debe:

- Ofrecer servicios y productos de calidad que justifique el valor monetario
- Dar al cliente una atención personalizada, cumpliendo con sus expectativas motivando de esta manera a la repetición de la demanda del servicio sin importar el precio
- Fijar precios que tomen en cuenta el costo, el precio de la competencia y lo que el mercado está dispuesto a pagar.

5.13.3.2. CAMBIO EN LAS VENTAS

Inicialmente se consideró que el primer año el centro se llenaba en un 70 % para este análisis se considerará que el centro en el primer año se llenará en un 50 % y se proyectará un aumento del 10 % en los años siguientes hasta completar su capacidad. A continuación se presenta los siguientes resultados.

a. RESUMEN DE EVALUACIÓN FINANCIERA ANTE UN DISMINUCIÓN EN LAS VENTAS

Tabla Nro 127

TMAR	13,52%
VAN	-52985,84 USD
TIR	-7,20%
PERIODO DE RECUPERACIÓN	NO SE RECUPERARÁ LA INVERSIÓN EN LOS 10 AÑOS
RELACIÓN B/C	1,04

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

Se puede ver que al reducir en número de personas que capte el centro a partir del primer año la TIR se reduce a -7,20 el VAN está negativo en \$ -52.985,84 el período de recuperación no

será en los 10 años presupuestados. Y por cada dólar invertido se gana \$0,04 centavos

Existe una disminución en los indicadores y presentan ya valores negativos es importante que las ventas no disminuyan para lograr captación de personas se deberá:

- Realizar una campaña publicitaria acorde al segmento al que está enfocado el proyecto a través de los medios más utilizados por el cliente que para este caso son radio, prensa.
- La publicidad deberá presentar imágenes, sonido entre otro. Que sean del agrado de las personas de este segmento y que fomenten interés en frecuentar el lugar
- Brindar un servicio que satisfaga las necesidades del cliente y que cumpla y supere sus expectativas esto creará fidelidad por parte del cliente.

5.13.3.3. CAMBIO DE LA TASA DE FINANCIAMIENTO DEL PRÉSTAMO

Para este caso se analizará como varían los indicadores ante una elevación en la tasa de interés del banco para lo cual se parte de una tasa actual del 10,50 y se procede aumentar a 14,5% de lo que se tiene:

Tabla Nro 128

TMAR	16,19%
VAN	63.412,08 USD
TIR	32,20%
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	3 AÑOS 4 meses 21 DÍAS
RELACIÓN B/C	1,24

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

- a. Al elevar la tasa de financiamiento del banco la TMAR aumenta a 16,19% la TIR aumenta a 32,20 el VAN disminuye a \$ 63.412,08 y

se gana \$ 0,24 por cada dólar invertido.

- b. Al aumentar la tasa de interés del banco el inversionista deberá desembolsar mayor dinero, por lo que la empresa deberá estar preparada y contar con recursos necesarios para tener una repuesta inmediata ante este cambio

5.13.3.4. CAMBIO EN LOS COSTOS DE LAS MATERIAS PRIMAS

Para este caso se considerará un aumento del 10 % en los costos que se adquiere la materia prima para la elaboración de los productos que se ofrece en el centro de entretenimiento y diversión

Al producir este cambio fluirán tanto en los costos así como también en los precios debido a que los mismos están calculados a base de los costos.

a. RESUMEN DE EVALUACIÓN FINANCIERA ANTE UN AUMENTO EN EL COSTO DE LA MATERIA PRIMA.

Tabla Nro 129

TMAR	13,52%
VAN	68.745,17 USD
TIR	25,24%
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	3 AÑOS 8 MESES 1 DÍA
RELACIÓN B/C	1,22

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

Al elevar los costos de la materia prima se tiene que el VAN disminuye a \$68.745,17. Al igual que la TIR disminuye a 25,24% y se gana menos \$ 0,22 centavos por cada dólar invertido

Al aumentar el costo de la materia prima del proyecto tanto el VAN como el TIR disminuyen y se gana menos centavos por cada dólar invertido por lo que se debe hacer:

- a. De ser el aumento en las materias primas considerables, necesariamente se deberá aumentar los precios en la misma proporción al aumento de los costos.
- b. Se debe contar con proveedores fijos y tratar de establecer contratos en los que se fije el costo de materias primas por períodos determinados así la empresa tiene la posibilidad de planificar y prepararse ante estos cambios.

5.13.3.5. CAMBIO EN LOS COSTOS DE MANO DE OBRA

Para este caso se considerará un aumento del 10 % en los costos de mano de obra del proyecto. A continuación se presenta los resultados obtenidos

a. RESUMEN DE EVALUACIÓN FINANCIERA ANTE UN AUMENTO EN EL COSTO DE LA MANO DE OBRA

Tabla Nro 130

TMAR	13,52%
VAN	67.858,57 USD
TIR	25,15%
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	3 AÑOS 8 MESES 11 DÍAS
RELACIÓN B/C	1,22

Fuente: Investigación Directa
Autor: Maricela Vásquez

Al elevar los costos de la mano de obra se tiene que el VAN disminuye a \$ 67.858,57 al igual que el TIR a 25,15% y se gana \$ 0,22 por cada dólar invertido.

Ante un aumento en el costo de la mano de obra la empresa deberá estar preparada para responder a este cambio de ser posible se podría aumentar un pequeño porcentaje en el precio de los productos claves.

CAPÍTULO VI

6. IMPACTOS DEL PROYECTO.-

Los impactos son efectos que se preveen por la aplicación de los proyectos. La determinación de los impactos es de gran trascendencia debido a que es indispensable realizar un análisis exacto de los mismos y los efectos que la realización del proyecto tendrá sobre el medio que lo rodea.

6.1. NIVELES DE IMPACTO.-

Para la evaluación de los diferentes impactos se toman en cuenta las siguientes denominaciones:

6.1.1 3. Alto impacto

6.1.2 2. Mediano impacto

6.1.3 1. Bajo impacto

6.1.4 -1. Bajo impacto negativo

6.1.5 -2. Bajo impacto negativo

6.1.6 -3. Alto impacto negativo

6.2. TIPOS DE IMPACTOS

6.2.1. IMPACTO ECONÓMICO

Tabla Nro 131

IMPACTO ECONOMICO	3	2	1	-1	-2	-3
Expansión del servicio		X				
Incremento de ingresos	X					
Incremento del turismo		X				
Incremento de actividades no tradicionales		X				
Total	3	6				

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

Ponderación: $3+6=9/4=2,25$

6.2.1.1. ANÁLISIS

De acuerdo a esta evaluación, el impacto económico en general que presenta este proyecto será medio, teniendo como aspectos de mayor relevancia el incremento de ingresos que tendrá la empresa como resultado del incremento de los servicios que presta en el sector, lo que permitirá que la empresa tenga una cantidad de ingresos.

6.2.2. IMPACTO EDUCATIVO

Tabla Nro 132

IMPACTO EDUCATIVO	3	2	1	-1	-2	-3
Generación de conocimiento		X				
Aplicación de los conocimientos teóricos		X				
Guía de estudio		X				
Documento de consulta	X					
Incremento material bibliográfico	X					
Total	6	6				

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

Ponderación: $6+6=12/5=2,4$

6.2.2.1. ANÁLISIS

La realización de este documento tiene como objetivo no sólo realizarlo como un proyecto comercial y de inversión, sino pretende ser además, un documento de consulta, incrementando así el material bibliográfico sobre el tema, generando conocimientos, aplicando la teoría a la práctica y constituyendo así una guía de estudio.

6.2.3. IMPACTO SOCIAL

Tabla Nro 133

IMPACTO SOCIAL	3	2	1	-1	-2	-3
Fuente de empleo	X					
Progreso de relaciones comerciales	X					
Mejoramiento de la calidad de vida		X				
Total	6	2				

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

Ponderación: $6+2=8/3=2,66$

6.2.3.1. ANÁLISIS

En lo referente a lo social este proyecto presenta un impacto mediano, por representar una nueva fuente de empleo, lo que hace que se mejoren las condiciones de vida de las personas que colaboren en su ejecución, así también como un progreso de las relaciones comerciales tanto con proveedores como con compradores nacionales y extranjeros.

6.2.4. IMPACTO ECOLÓGICO

Tabla Nro 134

IMPACTO ECOLÓGICO	3	2	1	-1	-2	-3
Responsabilidad ambiental	X					
Uso de materiales						X
Aplicación de certificaciones	X					
Normas de calidad	X					
Total	9					-3

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

Ponderación: $9-3=6/4=1,5$

6.2.4.1. ANÁLISIS

Al ser un proyecto planificado se presenta un mediano impacto, considerando que se tomará en cuenta todos los aspectos que se orientan a un control ambiental, se cumplirá con todas las certificaciones sanitarias y ambientales de acuerdo a las normas de calidad,.

6.2.5. IMPACTO SALUD

Tabla Nro 135

IMPACTO SALUD	3	2	1	-1	-2	-3
Responsabilidad profesional	X					
Uso de materiales y suministros						X
Aplicación de certificaciones	X					
Normas de calidad	X					
Total	9					-3

Fuente: Investigación Directa

Autor: Maricela Vásquez

Ponderación: $9-3=6/4=1,5$

6.2.5.1. ANÁLISIS

De acuerdo a esta evaluación, el impacto en salud que presenta este proyecto será medio, teniendo como aspectos de mayor relevancia el tratamiento especializado que recibirán en la empresa como resultado del conjunto de servicios que en este aspecto se presentan.

CONCLUSIONES

1. El proyecto es factible de ser realizado con éxito, tiene sustentos en diversos aspectos como: lo legal, lo financiero y administrativo como se demuestra durante el desarrollo del presente trabajo.
2. La oferta de los servicios, resulta en muchas ocasiones insatisfactorias para la cantidad de visitantes y turistas que acceden a esta zona de recreación, existe carencia de otro tipo de atractivos como los que se propone implementar la empresa.
3. La conformación de la microempresa resulta factible de ser constituida, dado que se puede cumplir con los requisitos legales que para su funcionamiento señala el Derecho Mercantil, que establece: requisitos contables, obligaciones de los gestores o administradores y los derechos de los accionistas.
4. La segmentación de mercado está claramente definido, lo que ha permitido identificar el mercado para el que se orienta la prestación de servicios que ofrecerá la microempresa. Se ha señalado una segmentación geográfica, psicográfica, demográfica, basada en criterios de comportamiento del producto y por categoría del cliente
5. Está definido el mercado meta como segmento de mercado que la microempresa captará para satisfacer y/o servir, dirigiendo hacia él su programa de marketing con la finalidad, de obtener una determinada utilidad o beneficio para la microempresa.
6. El producto que se ofrece como un bien intangible que ponemos a disposición de los clientes está garantizado por la calidad y el

precio, de acuerdo a la planificación prevista en el presente trabajo.

7. El control de todas las transacciones que se realicen en la microempresa, se realizará mediante los documentos contables que se convertirán en evidencia o respaldo de dichas transacciones, para poder ser registradas posteriormente en los libros contables necesarios.
8. Las inversiones que se realizarán permitirán obtener los rendimientos adecuados a futuro, mediante la venta de un servicio característico a un mayor valor a su costo de producción, como se demuestra en el estudio financiero que se expone en el respectivo acápite.
9. El flujo de caja está garantizado mediante una información básica que proviene de los estudios de mercado: técnicos, organizacional y como también de los cálculos de los beneficios.
10. De acuerdo al resumen de inversiones, los montos requeridos para la implementación de esta microempresa son muy factibles de encontrarse, se cuenta con el 40% de la inversión total y el restante será fruto de financiamiento.
11. La tasa interna de retorno del proyecto (TIR) obtenida es de 42,65%, es mayor que la TMAR que para el caso del proyecto es 18,72% lo que indica la factibilidad del proyecto

12. La tasa interna de retorno del inversionista (TIR) obtenida es de 26,99% la misma que es mayor que la TMAR que para el caso del proyecto es 13,52% lo que indica la factibilidad del proyecto.

RECOMENDACIONES

1. Al ser un proyecto que se presenta como factible de ser realizado con éxito, resulta conveniente llevarlo a una ejecución inmediata para aprovechar el estudio realizado.
2. Conviene considerar los antecedentes existentes para fortalecer la prestación de los servicios que en este lugar turístico no se ofertan, de tal forma que se complementen los servicios que requiere el turista para su completa satisfacción.
3. Se recomienda poner mucha atención en el cumplimiento de los requisitos legales que para su funcionamiento señala el Derecho Mercantil, esto con la finalidad de garantizar una buena administración y los derechos que tienen los accionistas.
4. Al estar definida la segmentación resulta conveniente que se organice de mejor manera la prestación de servicios que ofrecerá la microempresa considerando los criterios de comportamiento del producto y por categoría del cliente que busca el servicio.
5. El mercado meta deberá ser aprovechado de manera efectiva y eficiente con un adecuado programa de marketing con la finalidad, de aprovechar las características del cliente.
6. Al ser un producto intangible que ponemos a disposición de los clientes se debe garantizar la calidad y el precio, de acuerdo a la planificación prevista en el presente trabajo y a los requerimientos del cliente.

7. Se debe realizar el control de todas las transacciones que se realicen en la microempresa mediante los documentos contables adecuados para poder ser registradas posteriormente en los libros contables necesarios que garantice la buena marcha financiera de la microempresa.
8. Las inversiones que se realicen deben permitir obtener los rendimientos adecuados de acuerdo al estudio para garantizar el éxito de la microempresa.
9. El flujo de caja debe ser constante para que existan los recursos necesarios para la marcha de la microempresa y no encontrarnos con problemas que dificultarán la buena marcha de la microempresa.
10. Debe iniciarse la búsqueda del financiamiento para realizar las inversiones previstas en el presente trabajo, los trámites deben realizarse de manera inmediata para hacer efectivo este estudio.
11. Siendo un proyecto sustentable económicamente, como lo demuestra la tasa interna de retorno en relación con la TMAR se recomienda su ejecución.
12. Al ser la tasa interna de retorno (TIR) de 26,99%, mayor que la TMAR que para el caso del proyecto es 13,52% se debe ejecutarlo de manera inmediata.

BIBLIOGRAFÍA

1. GOXENS, A y GOXENS, M.A. (2002): Enciclopedia Práctica de la Contabilidad, OCEÁNO CENTRUM, Barcelona – España.
2. HARGADON, Bernard; (2000): Contabilidad; Editorial Norma, Edición segunda, Colombia.
3. LUMARSO, (2000): Diccionario Político Económico, Impresos Nueva Luz, Guayaquil, Ecuador.
4. "Marketing," Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2010. © Microsoft Corporation.
5. SAPAG CHAÍN, Nassir (2007): Proyectos de inversión. Formulación y evaluación, Pearson Educación de México S.A. México.
6. PINTO, Andrés, El Capitalismo.
7. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO, El Marketing Mix
8. KOENES, Avelina, (2002): El Marketing y su utilidad en la pequeña empresa.
9. KOTLER Y ARMSTRONG (2003), Fundamentos de Marketing
10. SALVAT, (2000): El mundo de la publicidad, Salvat Editores S.A. Barcelona – España.
11. STANTON, ETZEL Y WALKER, "Fundamentos de Marketing"

LINCOGRAFÍA

(www.itlp.edu.mx)

www.monografias.com

(www.gestiopolis.com)

ANEXOS

INSTRUMENTO Nro.1

UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

ENCUESTA APLICADA A PADRES DE FAMILIA DE LA CIUDAD DE IBARRA

OBJETIVO: DETERMINAR LA DEMANDA QUE TENDRÍA LA CREACIÓN DE LA MICROEMPRESA MULTIDIVERSIÓN EN LA CIUDAD DE IBARRA EN EL SECTOR YAHUARCOCHA

INTRUCCIONES: LA PRESENTE ENCUESTA DEBE SER LLENADA DE LA SIGUIENTE MANERA:

- EN LAS PREGUNTAS QUE TENGAN UN RECUADRO AL FRENTE PONER UN VISTO DE CONFIRMACIÓN EN LA RESPUESTA QUE CONSIDERE PERTINENTE DE ACUERDO A LA PREGUNTA REALIZADA.
- EN LAS PREGUNTAS QUE TENGAN PUNTOS SUSPENSIVOS CONTESTAR EN FORMA BREVE SUS COMENTARIOS
- FINALMENTE EN LAS PREGUNTAS QUE TIENEN UN SIGNO S/. DETERMINAR LOS VALORES EN NUMEROS QUE CORRESPONDA DE ACUERDO A SU CRITERIO PERSONAL.

1. CUANTOS AÑOS VIVE USTED EN ESTA CIUDAD

☐ 1 A 3 AÑOS

☐ 4 A 6 AÑOS

☐ 7 A 9 AÑOS

☐ 10 O MÁS AÑOS

2. CUANTOS AÑOS TIENE USTED

☐ 20 A 25 AÑOS

☐ 26 A 30 AÑOS

☐ 31 A 36 AÑOS

☐ 37 O MÁS AÑOS

3. ¿CUANTOS HIJOS TIENE?

4. DE QUE EDADES SON SUS HIJOS

☐ 1 A 5 AÑOS

☐ 6 A 11 AÑOS

☐
12 A 17 AÑOS

17 O MÁS AÑOS

☐

5. A QUE ACTIVIDAD SE DEDICA DURANTE EL TIEMPO LIBRE

☐

VER TELEVISION

☐

PASEOS

☐

DEPORTES

☐

IR A CENTROS DE DIVERSION

☐

OTROS

6. LE GUSTARIA A USTED QUE EN LA CIUDAD EXISTA LUGARES
DE DIVERSION COMO

☐

JUEGOS DE DIVERSION PARA NIÑOS DE 1 A 5 AÑOS

☐

JUEGOS DE DIVERSION PARA NIÑOS DE 5 A 12 AÑOS

☐

PARQUE DE DIVERSIONES PARA ADOLESCENTES 13 A 17
AÑOS

☐

SITIO DE APRENDISAJE DE DEPORTES (FUTBOL, PATINAJE,
EQUITACION, NATACION, BICICROS, BASQUET ETC.

☐

SITIO DE DIVERSION PARA ADULTOS KARAOQUE, PISTA DE
BAILE,

PISCINA, SAUNA TURCO, HIDROMASAJE, Y UN SPA DE
☐ ASESORAMIENTO DE IMAGEN

☐ LUGAR DONDE SE PUEDA COMPARTIR CON PERSONAS DE
LA MISMA EDAD EN CHARLAS JUEGOS BAILOTERAPIA Y
ASISTIR A SEMINARIOS DE SALUD Y NUTRICION

☐ UN LUGAR QUE TENGA TODAS LAS DIVERSIONES
ANTERIORES

7. CUANTO PAGARIA USTED POR LOS LUGARES DE
DISTRACCION ANTERIORMENTE DESCRITOS

JUEGOS DE DIVERSION PARA NIÑOS DE 1 A 5 AÑOS \$

JUEGOS DE DIVERSION PARA NIÑOS DE 5 A 12 AÑOS \$

PARQUE DE DIVERSIONES PARA ADOLESCENTES 13 A 17 AÑOS
\$.....

SITIO DE APRENDISAJE DE DEPORTES (FUTBOL, PATINAJE,
EQUITACION, NATACION, BICICROS, BASQUET ETC.
\$

SITIO DE DIVERSION PARA ADULTOS KARAOQUE, PISTA DE
BAILE, \$

PISCINA, SAUNA TURCO, HIDROMASAJE, Y UN SPA DE
ASESORAMIENTO DE IMAGEN \$

LUGAR DONDE SE PUEDA COMPARTIR CON PERSONAS DE LA MISMA EDAD EN CHARLAS JUEGOS BAILOTERAPIA Y ASISTIR A SEMINARIOS DE SALUD Y NUTRICION \$

UN LUGAR QUE TENGA TODAS LAS DIVERSIONES ANTERIORES \$

8. CUANTO USTED DESTINA DE DINERO DE SUS INGRESOS PARA ACTIVIDADES DE DIVERSION Y ESPARCIMIENTO AL MES

☐ 10.00 ☐ 20.00 ☐ 30.00 ☐ 40.00

☐ OTRA CANTIDAD